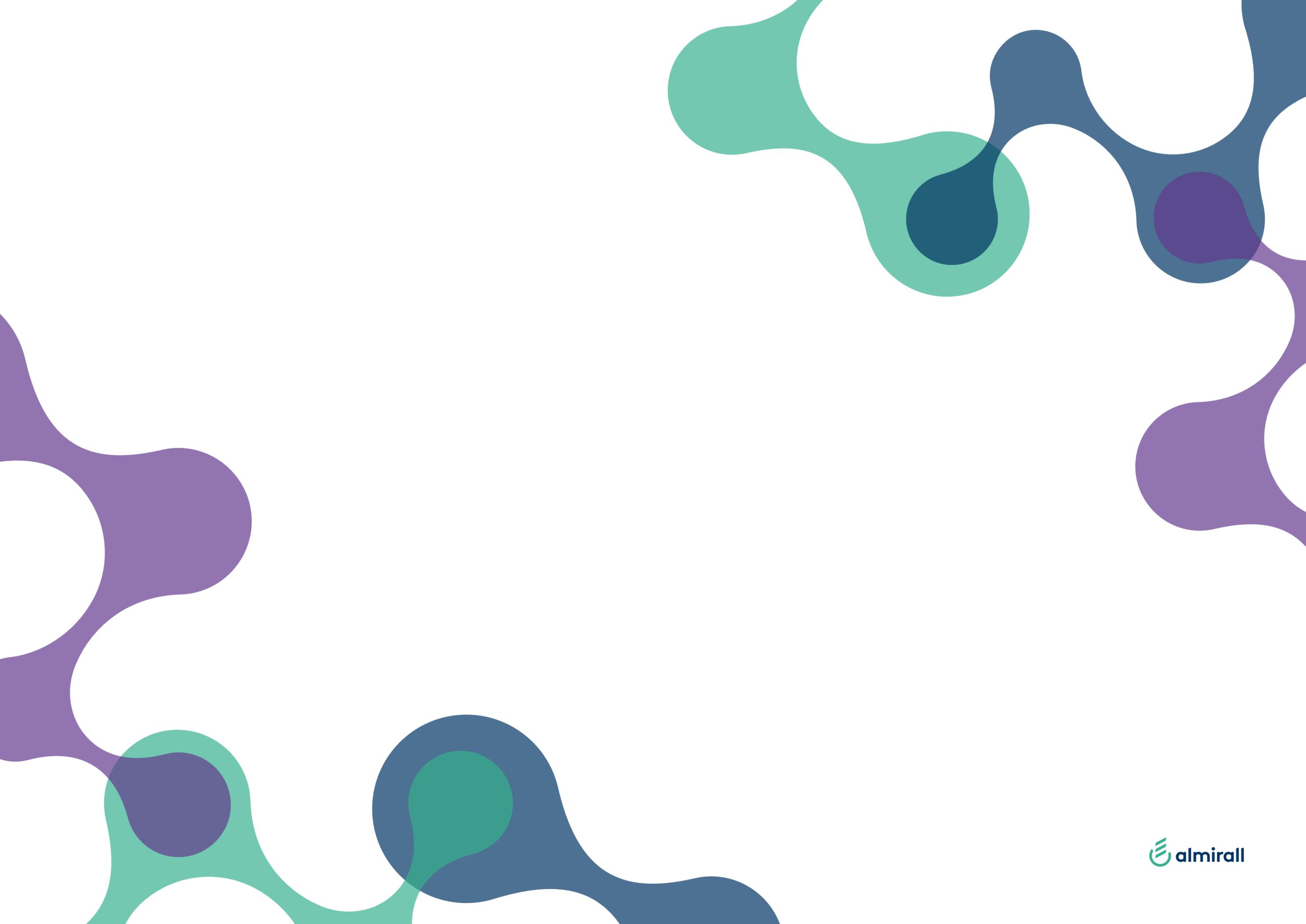




# Informe anual

2020



# Contenidos

1

Almirall  
visión global

2

Modelo  
de negocio

3

Información  
financiera  
y bursátil

4

Investigación  
y Desarrollo

5

ESG

2 Principales indicadores 2020

4 Carta del Presidente

6 Entrevista con el CEO

8 Principales hitos

12 Nuestro Noble Purpose

16 Investigación, clave  
para transformar la realidad  
del paciente

20 Medicamentos innovadores  
dirigidos a necesidades  
no cubiertas en Dermatología  
Médica

24 Entrevista con el Prof.  
Diamant Thaçi

30 Ayudando a los pacientes  
en otras áreas terapéuticas  
estratégicas

32 La innovación en Almirall:  
transformación digital

36 Destacados financieros

Resultados de los motores  
de crecimiento

40 Estados financieros  
consolidados

Estimaciones financieras  
para 2021

Cuenta de Resultados

Balance 2020

Flujo de Caja

44 Rendimiento bursátil  
y accionistas

Junta General de Accionistas:  
Accionistas y asesores de voto

Capital social y dividendos

48 Contribución fiscal total (TTC)

52 Innovación de vanguardia para  
el crecimiento a largo plazo

Principales indicaciones  
en Dermatología Médica

54 Capacidades e inversión  
en I+D

Creación de un pipeline sólido

Entrevista con Thomas Huber,  
Research Director

Colaboraciones  
y asociaciones

60 Una empresa impulsada por  
la investigación: AlmirallShare

62 Centros de innovación

66 Medio ambiente, Social  
y Gobierno

68 Medio ambiente

Proteger nuestro planeta  
para el futuro

Mejorar nuestro rendimiento  
ambiental

Acción por el clima

72 Social

Cerca de los profesionales  
sanitarios

Abordar los retos médicos  
mediante la colaboración

Contribución social durante  
la pandemia COVID-19

Acceso global a la atención  
sanitaria

Responsabilidad en toda  
la cadena de valor

Capital humano

86 Gobierno Corporativo

Ética

Consejo de Administración

Remuneración

Gestión de riesgos

Comisiones del Consejo

Comité de Dirección



# Almirall visión global

---

- 2 Principales indicadores 2020
  - 4 Carta del Presidente
  - 6 Entrevista con el CEO
  - 8 Principales hitos
  - 12 Nuestro Noble Purpose
-

# Principales indicadores 2020

2020 ha sido un año difícil para todos nosotros. A pesar de las consecuencias que ha tenido la pandemia en el sector de la dermatología, los principales motores de crecimiento de nuestro portfolio —Ilumetri®, Skilarence® y Seysara®— tuvieron unos buenos resultados. Además, seguimos construyendo un pipeline de I+D que marque una diferencia real en la vida de los pacientes, permitiendo tratar enfermedades de la piel muy diversas.

Nuestro compromiso con los pacientes se mantiene inquebrantable y continuamos invirtiendo más de 100 millones de euros al año en proyectos de I+D y de concesión de licencias que se traducen en verdaderas innovaciones que marcan una gran diferencia para los pacientes y los profesionales sanitarios de todo el mundo.

## Nuestro rendimiento en cifras

### Almirall se une al IBEX 35

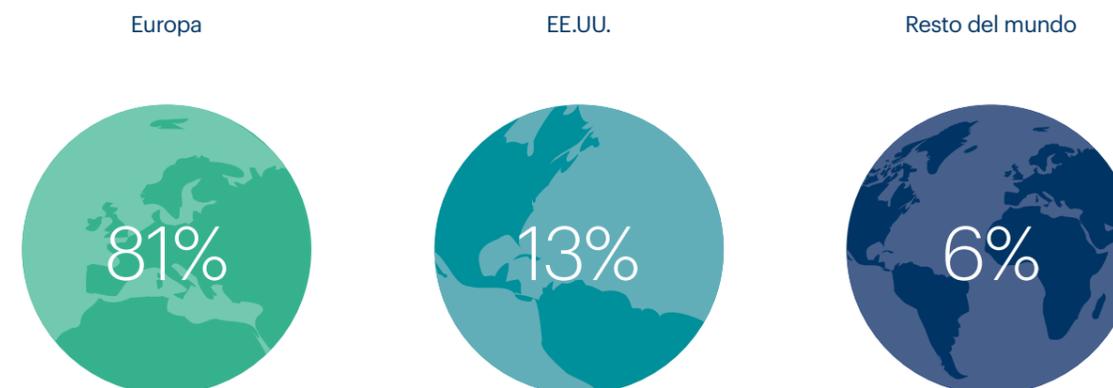
En junio de 2020, Almirall fue seleccionado por el Comité Asesor Técnico del IBEX (CAT) para incorporarse al IBEX 35, el principal índice bursátil de España. Nuestro trabajo demuestra el compromiso que tenemos con nuestros pacientes, nuestros empleados, y la sociedad en general. Todo esto es gracias al esfuerzo de nuestros empleados, quienes están completamente comprometidos con la ciencia y la innovación, a nuestro equipo directivo, que ha estado al frente de la compañía en los últimos años, y a todos los inversores que han demostrado su confianza en Almirall desde 2007.

### Resultados financieros

(Millones €)

Ingresos Totales	Ventas Netas	EBITDA
814,5 M€	807,4 M€	238,3 M€
EBIT	Resultado Neto Normalizado	Flujo de Caja Operativo
115,2 M€	95,1 M€	165,1 M€

### Ventas Netas por área geográfica



### Impulsando nuestra I+D



Inversión en I+D

78,9 M€

Ventas Netas dedicadas a I+D

10%

### Ciencia y compromiso con los pacientes



Pacientes dermatológicos tratados

más de 6,3 millones

Número de activos en fase avanzada en el pipeline

4

# Carta del presidente

Estimados y apreciados accionistas, pacientes y comunidad sanitaria:

Cuando miramos en retrospectiva al 2020, estamos especialmente orgullosos de nuestro talentoso y comprometido equipo, y de cómo hicieron frente a los desafíos de este momento sin precedentes, con diligencia, preparación y sin dudar un instante en su dedicación sincera a nuestro Noble Purpose de llevar nuestros medicamentos a los pacientes que se benefician de ellos. Durante los últimos años, los más de 1.700 empleados de Almirall han transformado nuestra empresa en un líder mundial biofarmacéutico en el ámbito de la dermatología centrado en la investigación. Gracias a sus esfuerzos y a su visión, podemos anunciar unos resultados sólidos para este ejercicio, así como avances significativos en la creación de un portfolio de terapias absolutamente innovadoras en Dermatología Médica.

Nuestro rendimiento y los resultados obtenidos confirman que nos encontramos en la senda correcta para fortalecer nuestra posición de liderazgo en el campo de la Dermatología Médica. En junio, Almirall se incorporó al IBEX 35, un paso que significa el reconocimiento y la validación de la solidez de nuestra estrategia corporativa. En base a nuestro sólido rendimiento, Almirall alcanzó sus últimas estimaciones financieras para el ejercicio 2020. El EBITDA Core se ha más que cuadruplicado desde 2017, pasando de 39 M€ a 181 M€. Las Ventas Netas han reflejado tanto el impacto de la COVID-19 como la introducción del genérico Aczone®, alcanzando los 807,4 M€ (-5,4 %), y los Ingresos Totales alcanzaron los 814,5 M€, que a la vez sufrieron el efecto adicional de la significativa disminución prevista en Otros Ingresos (-87,2%).

Los motores clave de crecimiento de nuestro portfolio demostraron resiliencia con crecimientos sostenidos tras los descensos en nuevas prescripciones debido a la COVID-19. A pesar de los efectos de la pandemia en el sector de la dermatología, sobre todo en el primer y el segundo trimestre, Ilumetri® continuó evolucionando satisfactoriamente en el segundo semestre, logrando unas Ventas Netas de 44 M€ en 2020 (+124%) y superando los niveles previos a la COVID-19, fortalecido gracias a la obtención del reembolso en Francia para el tratamiento de la psoriasis crónica en placas de moderada a grave en adultos. El refuerzo de nuestro equipo directivo en este país fue clave para sentar las bases de un crecimiento futuro en Dermatología Médica. Seysara®, nuestro antibiótico oral para el acné de moderado a grave, demostró un crecimiento intertrimestral en Ventas Netas tras una mejora de la ficha técnica por parte de la FDA que consolidó el valor de esta terapia, así como el papel de Almirall en la gestión de los antibióticos y la lucha contra la resistencia antimicrobiana. Nuestro acuerdo de licencia con Paratek, firmado en febrero de 2020, extiende nuestra presencia global a China, donde desarrollaremos la *sareciclina* para el acné, con planes de presentarla a la NMPA

de este país en 2023. Al mismo tiempo, Skilarence® logró el rendimiento esperado a pesar del impacto de las restricciones causadas por la COVID-19.

La innovación está incorporada a nuestra forma de hacer negocios en todos los niveles. El desarrollo de proyectos de I+D continúa impulsando el valor futuro a través de la innovación y de terapias diferenciadas, a la vez que seguimos afianzando nuestra sólida posición en Dermatología Médica. El 15 de diciembre anunciamos la aprobación por parte de la FDA de Klisyri® (*tirbanibulina*), un innovador tratamiento tópico para la queratosis actínica. Tras esta aprobación, lanzamos este tratamiento en EE.UU. en febrero de 2021. Esta prometedora terapia ofrecerá beneficios importantes e inmediatos a los pacientes debido a la tolerabilidad limitada de los tratamientos existentes. *Finasteride* y la *terbinafine*, para tratar la alopecia androgenética y la onicomicosis respectivamente, han sido recomendados por la Agencia Alemana (BfArM) en Europa. Hasta la fecha, *terbinafine* ha sido aprobado a nivel nacional en Dinamarca y Austria, seguido de la aprobación de *finasteride* en Luxemburgo e Italia. *Lebrikizumab* se encuentra en fase III para la dermatitis atópica de moderada a grave y tenemos una gran confianza en que puede convertirse en un tratamiento líder en su clase para el tratamiento de esta enfermedad dermatológica.

Este ha sido un año de cambios en el que han prevalecido la flexibilidad y la resiliencia. Almirall respondió a la pandemia de la COVID-19 desarrollando y desplegando con rapidez un plan detallado que priorizó la seguridad y la salud, a la vez que mitigaba los efectos perjudiciales sobre nuestra actividad comercial. Aceleramos nuestra ya ambiciosa estrategia digital para garantizar que nuestro trabajo continuara sin interrupciones. Nuestros empleados afrontaron el reto, trabajando con perseverancia a fin de cumplir con el firme compromiso que tenemos con nuestros pacientes y sus médicos. Siempre buscamos formas de ayudar a que este mundo sea mejor y más saludable, y en 2020 desplegamos un plan de acción para apoyar a los profesionales médicos que luchan contra la COVID-19. Nuestra contribución se materializó en donaciones de nuestras cremas tópicas para el cuidado de la piel seca de las manos y rostros, causadas por el uso de mascarillas, de estos profesionales; en la producción de gel antibacteriano; en proveer los tan necesarios equipos de protección individuales, así como en el desarrollo y fabricación de respiradores impresos en 3D en colaboración con la Fundación Leitat. En Almirall aprovechamos todo nuestro talento y esfuerzo para ayudar a nuestros pacientes, así como a profesionales sanitarios y colaboradores durante esta crisis, y continuaremos haciéndolo mientras sorteamos juntos esta difícil situación.

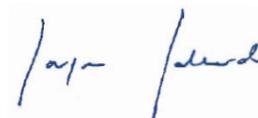
Nuestra política de ESG (medio ambiente, social y gobierno) también avanzó en 2020. Estamos comprometidos con la integración de cuestiones éticas, sociales y medioambientales en la estrategia de negocio de Almirall. En 2020 fortalecimos nuestro Comité de ESG y nuestra Política de

Sostenibilidad a fin de establecer el marco general de las actividades para la gestión de la sostenibilidad y las prácticas ESG adoptadas por la empresa. Como muestra de este compromiso, nos afiliamos al AMR Action Fund para apoyar la lucha contra la resistencia antimicrobiana, considerado uno de los desafíos médicos mundiales más urgentes. Durante este año, continuamos nuestra sólida colaboración con la iniciativa Access Accelerated, ampliando el acceso a una atención sanitaria de calidad y a la prevención para un mayor porcentaje de la población mundial. Ambas iniciativas cuentan con el apoyo de la International Federation of Pharmaceutical Manufacturers and Associations (IFPMA).

Cerramos el 2020 con importantes cambios en nuestro equipo directivo y Consejo de Administración. Dos miembros independientes, Eva-Lotta Allan y Alexandra B. Kimball, se incorporaron al Consejo de Administración en julio de 2020. En noviembre, se nombró Vicepresidente Segundo del Consejo de Administración a Carlos Gallardo, quien representa a la tercera generación de la familia Gallardo en la dirección de la empresa. El 3 de febrero de 2021, el Consejo de Administración anunció el nombramiento de Gianfranco Nazzi como nuevo Consejero Delegado, efectivo el 1 de mayo de 2021. Gianfranco se incorpora a la compañía tras su paso por Teva Pharmaceuticals Industries donde ha trabajado durante 7 años como Vicepresidente ejecutivo de Mercados Internacionales y CEO de Mercados Emergentes. Estoy seguro de que Gianfranco continuará la impresionante transformación que Peter Guenter lideró en Almirall en los últimos años. Actualmente contamos con uno de los pipelines en fase avanzada más sólidos en Dermatología Médica, hemos completado satisfactoriamente el lanzamiento de nuevos productos y la compañía se ha visto reforzada con la incorporación y desarrollo de talento humano en diferentes áreas de la organización. Gianfranco, junto con el sólido equipo directivo que hemos formado, asegurará el liderazgo de Almirall en el futuro y trabajará para mantener la misma trayectoria de crecimiento. Podrán leer más sobre la visión de Gianfranco sobre nuestra compañía en las siguientes páginas.

Cuando miramos hacia el futuro, lo hacemos con fuerte determinación y una estrategia clara. Seguimos firmemente comprometidos con la transformación de las vidas de nuestros pacientes y la creación de soluciones reales para sus necesidades que todavía no están cubiertas. Continuamos invirtiendo más de 100 millones de euros anuales entre I+D y proyectos de adquisición de licencias a fin de ofrecer una innovación de vanguardia que realmente impacte a pacientes y profesionales sanitarios de todo el mundo. Almirall está bien posicionada para un periodo de crecimiento sostenido de su negocio en los próximos años y estamos preparados para enfrentarnos a los desafíos globales futuros. Estoy sumamente orgulloso del nuevo Almirall que hemos construido juntos.

Les agradezco su continuo apoyo, colaboración e inversión.



**Jorge Gallardo,**  
Presidente



# Entrevista al CEO

## ¿Qué importancia tiene la innovación para una empresa farmacéutica como Almirall y cómo avanza el portfolio de productos de la empresa?

La innovación es indisociable de la forma de hacer negocios de cualquier empresa farmacéutica y, desde luego, este es el caso de Almirall. Estamos consolidando una línea de I+D dirigida a impactar de manera significativa sobre la vida de los pacientes a través del tratamiento de diversos tipos de enfermedades de la piel con necesidades no cubiertas. La inversión en este campo supera los 100 millones de euros anuales entre proyectos de I+D y obtención de licencias. Estoy muy satisfecho de lo que nos depara el futuro.

Estamos estableciendo colaboraciones y asociaciones que aceleran el descubrimiento y el desarrollo de nuevos tratamientos en Dermatología Médica. Colaboraciones como la de la Universidad de Dundee, con la que hemos firmado un acuerdo de investigación multi-diana de tres años para el desarrollo de nuevos fármacos degradadores selectivos de proteínas; nuestro nuevo acuerdo estratégico con la empresa de terapia génica de última generación Tyrus Therapeutics para abordar afecciones dermatológicas huérfanas mediante terapias génicas no virales, o 23andMe y el acuerdo mundial de obtención de licencias que nos asegura los derechos para desarrollar y comercializar mundialmente el anticuerpo bispecífico dirigido a la IL-36, un miembro de la familia de citocinas IL-1 asociado a varias enfermedades inflamatorias, incluidos algunos trastornos dermatológicos. También destaca la colaboración con la Universidad de Carlos III, nuestro socio en un proyecto de investigación que busca nuevos tratamientos para enfermedades genéticas raras causadas por mutaciones sin sentido, como la epidermólisis ampollosa distrófica recesiva. Todas estas iniciativas nos ofrecen oportunidades de futuro basadas en tecnologías avanzadas.

Nuestro portfolio de productos y las recientes transacciones tienen para nosotros un destacado valor a medio plazo, listo para ser aprovechado, lo que refuerza las perspectivas de futuro en el mercado. Se espera que el pico de ventas de los productos que se encuentran en la última fase de desarrollo y de los recientes lanzamientos supere los 1.000 millones de euros, una cifra muy considerable si se tiene en cuenta nuestra actual base de ingresos anuales.

A lo largo de todos estos años he ocupado diferentes cargos en el sector farmacéutico, en diversas áreas clave de negocio, y he podido comprobar que la innovación en este sector depende de la colaboración y la creatividad. Nuestra respuesta es AlmirallShare, que está completamente alineada con esos dos valores y se suma al objetivo de empoderar a los científicos para conseguir mejorar la salud de la piel e innovar para conseguir un futuro mejor. Promover nuestra propia plataforma de innovación abierta facilita nuevas colaboraciones y asociaciones para investigar en el ámbito de la Dermatología Médica y ya ha dado lugar a más de 400 propuestas procedentes de más de 60 países y a ocho proyectos de colaboración en curso.

## ¿Cómo cree que la digitalización puede ayudar a Almirall a avanzar en su estrategia como líder biofarmacéutico?

Este último año nos ha enseñado a adaptarnos radicalmente y a adoptar la digitalización en todos los aspectos de la industria farmacéutica, del negocio y del lugar de trabajo, desde las reuniones y los congresos médicos hasta la forma de relacionarnos con todas las partes implicadas, incluidos nuestros empleados. La digitalización lo ha acelerado todo. Ya era un pilar importante de la estrategia comercial de Almirall, pero los acontecimientos de 2020 han servido para validar y consolidar nuestro enfoque digital. En 2020, nuestro plan para retomar la actividad se basó en la adopción de estrategias digitales y canales virtuales en el marco de la nueva realidad en la que está operando todo el sector farmacéutico.

Hemos descubierto nuevas maneras de comunicarnos con los profesionales médicos y de ofrecer apoyo a nuestros pacientes. Algunas asociaciones como Popit y Happify Health ponen la innovación y las soluciones tecnológicas en manos de los pacientes para mejorar sus vidas.

Otra pieza clave del compromiso con la innovación de Almirall es la creación de programas y colaboraciones que sitúan a la empresa directamente a la vanguardia de la revolución digital y tecnológica, a la vez que le infunden ese espíritu y esa energía del emprendimiento que da forma y modela todo lo que hacemos. A día de hoy contamos con más de 25 colaboraciones con empresas emergentes de salud digital y destacados actores de este ecosistema.

En 2020, reforzamos la segunda convocatoria del Digital Garden, nuestro programa de aceleración que selecciona y trabaja con empresas emergentes de salud digital en el campo de la dermatología para orientarlas y hacer despegar sus ideas hasta convertirlas en soluciones tecnológicas viables para los pacientes.

En conjunto, nuestro modelo de despliegue digital fue el pilar esencial que nos permitió mantener el curso de nuestra actividad, desarrollar nuestro modelo de gestión y preparar operaciones futuras en los momentos más difíciles de 2020.

## ¿Qué movimientos estratégicos y oportunidades a destacar ve para Almirall en un futuro próximo? ¿Cómo contribuirán su conocimiento y su experiencia a los objetivos comerciales de Almirall?

Me uní a Almirall porque confío plenamente en que la visión de la empresa para el futuro próximo ofrecerá grandes oportunidades para ayudar a los pacientes dermatológicos y conseguirá importantes avances científicos. Mi experiencia previa en el sector farmacéutico me ha dado una perspectiva internacional con la que definir y reforzar una estrategia global que sitúe a los pacientes y a los colaboradores en el centro del negocio. Mi objetivo como nuevo director general es asegurar que la empresa siga en la senda de conseguir marcar una diferencia notable tanto para los pacientes como para los profesionales sanitarios de todo el mundo y continúe con la hoja de ruta estratégica que ha forjado durante los últimos años.

Los sólidos resultados de 2020 confirman que vamos por buen camino para reforzar nuestra posición de liderazgo en Dermatología Médica. Estamos preparados para afrontar el futuro de frente y confío en que Almirall mantendrá la misma trayectoria de crecimiento sólido a medida que seguimos llevando a cabo movimientos estratégicos este 2021 basados en una estrategia empresarial consistente.

Nuestros principales motores de crecimiento están dando buenos resultados y nos ofrecen oportunidades a nivel mundial, mientras que el portfolio de futuros productos augura fuertes beneficios a medio plazo. Almirall EE.UU. está lista para crecer gracias a un liderazgo reforzado, a la clara oportunidad de aumentar y consolidar su presencia en el mercado estadounidense, al impulso del crecimiento de Seysara® (*sareciclina*) y a conseguir lanzar con éxito al mercado Klisyri®, un innovador tratamiento dirigido a la queratosis actínica. Nuestra fortaleza en los cinco mercados europeos principales en los que operamos y la valiente apuesta por diversificar accediendo al mercado chino también crearán interesantes oportunidades de expansión en todos esos mercados. Tras su aprobación por parte de las autoridades francesas, las expectativas de comercialización de Ilumetri® en Francia en un futuro próximo suponen un hito en la estrategia de Almirall, ya que Francia es el segundo mercado europeo más importante en el campo de la psoriasis. Al mismo tiempo, nuestras perspectivas también son halagüeñas en otros mercados europeos clave como Alemania, donde Ilumetri® muestra un excelente impulso y Almirall en conjunto goza de una destacada posición en el campo de la dermatología.

Estoy muy satisfecho de contribuir al éxito de la empresa con soluciones novedosas y de valor añadido que nos permitan avanzar y alcanzar el liderazgo en Dermatología Médica, y así hacer realidad el compromiso de Almirall de transformar la vida de los pacientes.

Por último, me gustaría aprovechar esta oportunidad para expresar mi más sincero agradecimiento a todos los empleados por la resiliencia que han demostrado durante estos momentos tan difíciles marcados por la pandemia. Gracias a ellos y a su compromiso hemos podido seguir desarrollando y fabricando tratamientos fundamentales para aquellos pacientes que se benefician de ellos.

**Gianfranco Nazzi**  
Consejero Delegado



# Principales hitos

2020

ENE

**8** Almirall alcanza un acuerdo de opción para adquirir Bioniz Therapeutics y establecer un acuerdo de investigación para expandir su innovador pipeline en Dermatología Médica.

**9** Almirall y WuXi Biologics firman un acuerdo de colaboración estratégico para desarrollar diversos anticuerpos biespecíficos para tratar enfermedades dermatológicas.

**9** Almirall firma un acuerdo estratégico con 23andMe para licenciar los derechos del anticuerpo monoclonal biespecífico que bloquea las tres isoformas de la citoquina IL-36.

FEB

**6** Almirall se asocia con Plug and Play para acelerar la innovación digital en dermatología.

**24** Almirall y Paratek firman un acuerdo de licencia para Seysara® en China.

MAR

**2** La EMA ha aceptado la presentación de Solicitud de Autorización de Comercialización para **tirbanibulina** para la queratosis actínica.

**9** La FDA acepta la presentación de la solicitud de nuevo medicamento (NDA) para **tirbanibulina** como tratamiento para la queratosis actínica.

MAY

**28** Almirall, la UC3M y la Fundación MEDINA investigan nuevos tratamientos para enfermedades genéticas raras.

JUN

**11** Almirall es seleccionada por el Comité Asesor Técnico del IBEX (CAT) para incorporarse al IBEX 35.

JUL

**21** Almirall se une al AMR Action Fund para dar soporte en la lucha contra la resistencia a los antibióticos.

SEP

**28** EL CEO Peter Guenter anuncia que deja la compañía.

OCT

**8** Almirall y la Universidad de Dundee anuncian una colaboración de investigación multi-diana para el desarrollo de nuevos fármacos degradadores selectivos de proteínas.

**12** Almirall anuncia la aprobación de precio y reembolso de Ilumetri® (**tildrakizumab**) en Francia para el tratamiento de pacientes adultos con psoriasis crónica grave en placas.

**27** Laurence Faboumy es nombrada General Manager de Almirall Francia para apoyar su crecimiento internacional y fortalecer su estrategia en Dermatología Médica.

NOV

**9** Carlos Gallardo es nombrado Vicepresidente Segundo del Consejo de Administración.

**11** Pablo Álvarez es nombrado Presidente y Director General de Almirall EE.UU.

**12** Popit y Almirall lanzan una nueva herramienta de apoyo para ayudar a los pacientes con psoriasis.

**24** Almirall anuncia colaboraciones con la Universidad de South Australia (UniSA) y la Fundació Institut de Recerca de l'Hospital de la Santa Creu i Sant Pau.

DIC

**3** Almirall selecciona a seis start-ups de salud digital en el marco de la segunda convocatoria de su programa de aceleración Digital Garden.

**15** La FDA aprueba el tratamiento Klisyri® (**tirbanibulina**) para el tratamiento tópico de la queratosis actínica.

2021

FEB

**3** Almirall anuncia el nombramiento de Gianfranco Nazzi como nuevo Consejero Delegado.

# Nos comprometemos

## Social



Número de empleados

1.785

Mujeres

949

Hombres

836

Nacionalidades representadas

26

Total horas de formación

32.889

## Medio ambiente



Emisiones CO<sub>2</sub> Alcance 1&2 (location-based)

10.479 ton

(-19% vs 2019)

Gestión de residuos

5.611 ton

(-18% vs 2019)

Nivel del CDP en cambio climático alcanzado en 2020

A<sup>-</sup>

## Respuesta ante la COVID-19

Almirall se preocupa por todas aquellas personas que se han visto afectadas, directa e indirectamente, por esta crisis sanitaria sin precedentes. En 2020, pusimos en marcha un plan de acción basado en un paquete de medidas que trataron de dar respuesta a la pandemia de la COVID-19 y de mitigar sus efectos adversos, además de apoyar a los profesionales sanitarios que luchan en primera línea en esta crisis, así como asegurar la fabricación de todos los productos esenciales.

En medio de la pandemia, Almirall se ha esforzado por demostrar constantemente su resiliencia. Desplegamos todo nuestro talento y esfuerzo para ayudar a los pacientes, a los profesionales sanitarios y a nuestros socios durante esta crisis, y así seguiremos haciéndolo hasta que cese esta difícil situación.

**50.000€** para el desarrollo de respiradores creados con impresoras 3D para hospitales y unidades de cuidados intensivos en colaboración con la **Fundación Leitat**

Más de **100.000** productos sanitarios donados a hospitales o producidos en nuestras instalaciones

## Nuestro compromiso en un futuro cercano



**Asegurar un estándar de atención al paciente de calidad**



**Consolidar la posición de liderazgo mundial de Almirall en Dermatología Médica**



**Invertir en terapias transformadoras líderes**



**Ofrecer soluciones terapéuticas digitales**



**Ofrecer soluciones dermatológicas que tengan un impacto positivo en la vida de los pacientes**



**Reducir nuestra huella de carbono y los efectos del cambio climático**

# Nuestro Noble Purpose

El año 2020 ha cambiado nuestras vidas. Nos ha separado físicamente, pero también nos ha hecho esforzarnos por estar más cerca, a pesar de la distancia social. Más cerca en valores, en esperanzas y en sueños y más conscientes del valor de la vida saludable y de la importancia de la ciencia. 2020 ha hecho que nuestro Noble Purpose sea más importante que nunca. Da sentido a nuestro trabajo y nos conecta con los millones de pacientes de todo el mundo a los que apoyamos cada día a través de nuestros innovadores tratamientos. Hace que sintamos verdadero orgullo de ser parte de Almirall, y nos hace darnos

cuenta de que nuestro trabajo diario tiene el poder de transformar el mundo de los pacientes. Nos preocupamos por las personas que padecen enfermedades y luchan por mejorar su día a día. Nuestra cultura centrada en el paciente es la base que sostiene nuestra estrategia, investigación y liderazgo e inspira nuestras decisiones y nuestra forma de trabajar juntos.

*Espero no tener psoriasis dentro de unos años, o que al menos sea menos visible e incómoda, especialmente por las molestias que provoca. Mi sueño es mirarme al espejo y no ver ninguna lesión en mi piel.*

*Óscar,  
paciente con psoriasis*



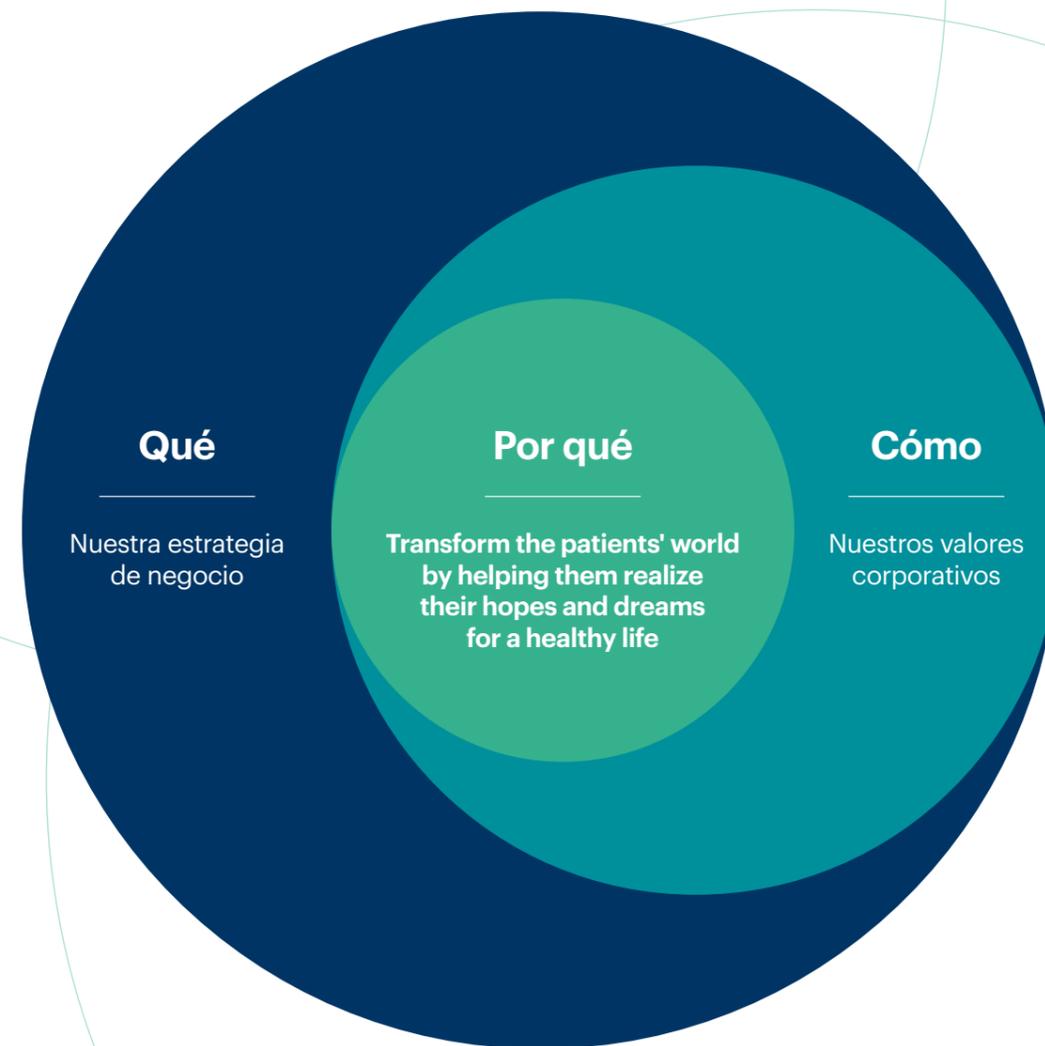
**Transform the patients' world by helping them realize their hopes and dreams for a healthy life**

## Caring

La misión de nuestros profesionales siempre será la de poner al paciente en el centro de todo. Por eso escucharlos y empatizar con ellos es una parte esencial de nuestro compromiso.

## Dedicated

Nuestro enfoque general y nuestro compromiso con el bienestar de los pacientes se pueden resumir en una sola palabra: dedicación.



## Dynamic

Tenemos una mentalidad empresarial que alimenta nuestra pasión por lo que hacemos y se refleja en el entusiasmo con el que llevamos a cabo nuestra misión, un enfoque dinámico que nos permite afrontar mejor las enfermedades de la piel.

## Expert

La experiencia de nuestros científicos y de nuestro equipo es clave para innovar y ofrecer nuevas opciones de tratamiento a las personas que padecen enfermedades de la piel.



# Modelo de negocio

---

- 16 **Investigación, clave para transformar la realidad del paciente**
  - 20 **Medicamentos innovadores dirigidos a necesidades no cubiertas en Dermatología Médica**
  - 24 **Entrevista con el Prof. Diamant Thaçi**
  - 30 **Ayudando a los pacientes en otras áreas terapéuticas estratégicas**
  - 32 **La innovación en Almirall: transformación digital**
-

# Investigación, clave para transformar la realidad del paciente

El compromiso de Almirall con los pacientes es lo que impulsa nuestra labor, desde el laboratorio hasta la comercialización. Ofrecer a los pacientes soluciones reales que mejoren su salud y bienestar es nuestra razón de ser. Las enfermedades de la piel a menudo no se diagnostican, no se tratan y no disponen de tratamientos y curas efectivos, lo que supone un importante desafío e impone una pesada carga en la vida diaria del paciente. Nos esforzamos por eliminar obstáculos con el objetivo de que los pacientes y sus médicos puedan enfrentarse a las complejas realidades que estas enfermedades plantean. Nuestro trabajo y nuestras decisiones comerciales se fundamentan en un enfoque constante centrado en las necesidades de los pacientes y eso nos permite marcar una diferencia real y tangible en sus vidas. Todo esto es posible gracias a nuestra estrategia de investigación y desarrollo, que proyecta nuestra visión hacia el futuro y da esperanza a los pacientes que necesitan soluciones médicas.

Nuestro Noble Purpose se materializó en 2020 a través de la colaboración en una innovadora iniciativa de lucha contra la resistencia a los antimicrobianos (AMR por sus siglas en inglés) considerada uno de los retos médicos mundiales más urgentes. Colaboramos directamente con esta causa a través de nuestra participación en el AMR Action Fund y hemos formado una asociación sin precedentes contra este problema global. El objetivo del proyecto es presentar a los pacientes entre dos y cuatro nuevos antibióticos de aquí al 2030.

Este esfuerzo marcará una importante diferencia en la práctica clínica. El fondo proporcionará asimismo apoyo técnico al conjunto de compañías para reforzar el

desarrollo de antibióticos e impulsar una gran alianza de partes interesadas, vinculadas o no al sector, que brinde las condiciones de mercado que permitan una inversión sostenible en proyectos de I+D centrados en antibióticos. Gracias a esta nueva iniciativa, Almirall tiene la oportunidad de fortalecer y acelerar el desarrollo de antibióticos y de anticiparse a esta acuciante necesidad de salud pública.

En junio de 2020, la FDA publicó una actualización de la ficha técnica de nuestro innovador antibiótico dermatológico contra el acné, Seysara®, en la que se destaca la baja propensión a desarrollar resistencia, lo que refuerza aún más nuestro liderazgo en la gestión responsable de los antibióticos.

Nuestra dirección estratégica también aporta a nuestra labor un propósito e inspira la manera de hacer negocios:

Facilitamos soluciones de primera clase con la mirada siempre puesta en las necesidades aún no cubiertas de nuestros pacientes en el ámbito granular de la Dermatología Médica.

Generamos valor real a través de terapias verdaderamente diferenciadas que dan respuesta a las necesidades de los pacientes.

I+D y desarrollo de negocios trabajan codo con codo para construir un fuerte ecosistema que fomente la innovación más puntera y aproveche las oportunidades de colaboración externa.

«Jugamos para ganar»; tenemos un equipo que lo da todo y una cultura empresarial que invierte en maximizar las oportunidades de éxito.

## Muertes por AMR previstas hasta 2050

Hoy:

700.000

2050:

10 millones



13 ensayos clínicos activos en dermatología en 2020

En cuanto a nuestra actividad comercial en 2020, nuestro equipo ha explorado nuevos caminos y evolucionado con rapidez para hacer frente a los desafíos inesperados que se han presentado. Nuestro compromiso con la innovación digital en los últimos años nos ha permitido realizar ajustes con agilidad en un nuevo entorno, lo que nos capacita para seguir ejecutando y desarrollando nuestra estrategia de I+D, producción, marketing y desarrollo comercial.

Hemos actuado con flexibilidad y resiliencia para atenuar el impacto de la COVID-19 en nuestra empresa y adaptado nuestras operaciones en consecuencia. Durante los tres meses más difíciles de la pandemia, de marzo a mayo de 2020, cuando se registró una abrupta caída de la capacidad de los clientes que afectó a toda la industria, y después, Almirall hizo un enorme esfuerzo por volver a la normalidad y aplicó un plan de contingencia global contra la COVID-19. Facilitamos orientación inmediata sobre cómo operar en el nuevo entorno con las herramientas, la tecnología y los materiales disponibles y con especial énfasis en la capacitación de nuestros equipos de campo en el uso de nuevos canales digitales y virtuales. También mantuvimos las relaciones que hemos estado forjando durante años y estuvimos en estrecho contacto con los médicos a fin de comprender mejor sus necesidades y sus expectativas para la vuelta a la normalidad en un mundo post-COVID-19.

A lo largo de la crisis provocada por la pandemia, hemos seguido produciendo todos los tratamientos vitales y productos esenciales para los pacientes. Aumentamos la fabricación de medicamentos capaces de aliviar los síntomas de la COVID-19, como el paracetamol, y reconvertimos instalaciones de producción en Alemania

para fabricar geles antibacterianos. Con el fin de apoyar a los profesionales sanitarios que luchan en primera línea en esta crisis, tendimos nuestra mano y realizamos donaciones estratégicas para mejorar sus condiciones y reducir la propagación de la pandemia. Asimismo, unimos fuerzas con la Fundación Leitat para desarrollar respiradores creados con impresoras 3D destinados a los hospitales y las unidades de cuidados intensivos ante la emergencia sanitaria.

Pusimos al paciente por encima de todo y creamos una base sólida en la que fundamentar todo lo que hacemos como empresa. Escuchar al paciente y responder a sus necesidades es lo que orienta e inspira el liderazgo, la cultura, el I+D y la mentalidad de nuestra empresa, y asegura que nuestras soluciones médicas procedan del lugar adecuado y aporten a la sociedad un beneficio y un valor tangibles. Sobre esos cimientos, nuestros conocimientos científicos tienen el poder de mejorar la vida de millones de personas que sufren enfermedades cutáneas sin cura o con pocas opciones de tratamiento.

La ciencia es el camino a seguir. El trabajo diario renueva nuestra voluntad de servicio a los demás. Ahora más que nunca, sentimos una gran responsabilidad ante los millones de pacientes de todo el mundo que sufren enfermedades cutáneas, muchos de los cuales todavía no han encontrado un tratamiento eficaz que mejore su calidad de vida. Durante el último año, y en respuesta a los desafíos y las dificultades de la COVID-19, mantuvimos el firme compromiso de satisfacer las necesidades de nuestros pacientes y produjimos más de 71 millones de unidades de productos en 2020.

Todo lo que hacemos, lo hacemos para nuestros pacientes.  
Su éxito es nuestro éxito.

## Socios clave en nuestra labor con los pacientes

Las necesidades de los pacientes son complejas y diversas. Almirall colabora activamente con socios y organizaciones al servicio de los pacientes, lo que nos permite conocer de primera mano sus inquietudes y puntos de vista. Los profesionales sanitarios (PS), las organizaciones de pacientes (OP), los grupos de apoyo a pacientes (GAP) y las organizaciones sanitarias y sociedades médicas (OS) son aliados fundamentales en nuestro afán por que las experiencias y las necesidades de los pacientes sean lo que inspire nuestra lucha para mejorar su salud y bienestar.

## Adaptación del negocio y eventos en 2020

En un año en que el trato personal, la promoción, las conferencias y los eventos han pasado a ser online, nuestro equipo buscó formas de readaptar el enfoque rápidamente y diseñó estrategias interactivas especialmente adaptadas a la nueva situación que ha provocado la pandemia de la COVID-19.

En 2020, la 13ª edición de la **Skin Academy** se realizó virtualmente y se retransmitieron seis sesiones interactivas entre junio y octubre. El cuerpo docente de expertos en dermatología de prestigio internacional trató una serie de temas complejos e innovadores como la psoriasis, la dermatitis atópica, el cáncer de piel, la alopecia, la onicomycosis y las estrategias digitales de dermatología. También presentó las últimas investigaciones con la mirada puesta en su relevancia para la práctica clínica. La sesión inaugural corrió a cargo del doctor Christian Greis, médico en ejercicio y director general de derm2go, bajo el título «Cómo la dermatología digital está cambiando el futuro», tema de especial interés para los dermatólogos durante la pandemia.



## Promover la sensibilización sobre las enfermedades dermatológicas

Nuestro compromiso con los pacientes y los profesionales sanitarios va más allá de la Dermatología Médica. Almirall apoya a los pacientes que sufren esclerosis múltiple (EM), una enfermedad del sistema nervioso central que afecta enormemente a la vida cotidiana, con uno de sus productos estratégicos, Sativex®. GW Pharmaceuticals nos ha concedido la licencia de este tratamiento médico, capaz, como se ha demostrado, de reducir la espasticidad y los síntomas asociados. Prueba de ese compromiso es la edición anual del **MS Experts Summit**, un proyecto de aprendizaje médico continuo que tuvo lugar entre junio y septiembre de 2020 y que también se celebró online durante siete semanas con la participación de 18 eminentes expertos en EM e investigadores de toda Europa que trataron los últimos avances en esta área. Christoph Kleinschnitz impartió la sesión inaugural, «EM y COVID-19, presente y futuro: profesionales sanitarios de EM y personas con perspectivas de EM», que se centró en especial en el impacto de la pandemia. Se dedicaron dos sesiones al uso empíricamente comprobado de los cannabinoides y sus beneficios terapéuticos en pacientes de EM que sufren espasticidad muscular. Esta edición especial brindó a los profesionales sanitarios especializados en EM de Europa la oportunidad de profundizar en sus conocimientos sobre la carga que suponen los síntomas de la EM en las actividades cotidianas de los pacientes, así como en su calidad de vida.

En octubre de 2020, en la 29ª edición de la **Academia Europea de Dermatología y Venereología** (EADV), Almirall presentó el primer análisis de conjunto de datos completos que demuestra la eficacia y seguridad a largo plazo de Ilumetri® en un periodo de cinco años (256 semanas) en pacientes con psoriasis en placas de moderada a grave. La sesión late-breaker y los seis abstracts presentados combinaban datos a largo plazo de reSURFACE 1 y reSURFACE 2, un conjunto de datos completos sobre un inhibidor anti-IL23p19, una clase innovadora de fármacos para el tratamiento de la psoriasis de moderada a grave.

A lo largo del año, nos hemos apoyado en la reforzada plataforma de asistencia AlmirallMED, un centro de recursos digitales diseñado para ayudar a los profesionales sanitarios a cuidar de los pacientes, donde obtienen la ayuda que necesitan para mejorar y consolidar su práctica clínica. Este servicio integral para PS ofrece datos científicos actualizados, formación especializada, herramientas prácticas y materiales, así como información relevante sobre los tratamientos de Almirall. Cada especialidad clínica cuenta con su propio espacio y con cursos y medios. El objetivo es enseñar, transmitir los conocimientos científicos de Almirall y ofrecer oportunidades de desarrollo profesional. En 2020, añadimos recursos relacionados con la COVID-19 y llevamos a cabo una serie de seminarios web sobre temas relacionados con la pandemia y la Dermatología Médica. Asimismo, seguimos reforzando AlmirallMED Cloud, un espacio dirigido a los profesionales sanitarios donde pueden encontrar un destacado repositorio de seminarios web y contenidos así como de eventos globales virtuales como la EADV y la Skin Academy mencionadas anteriormente, a demanda y de fácil acceso.

Para Almirall, el diseño de campañas de sensibilización sobre las enfermedades de la piel y la participación en ellas es una valiosa oportunidad para escuchar, ayudar y acercarse a los pacientes en el marco de la sociedad. Hacemos visibles los avances científicos y ofrecemos a los pacientes, a nuestros empleados y al público en general información clara y basada en pruebas empíricas para disipar dudas y concepciones erróneas sobre las enfermedades cutáneas.

Muchas de las áreas terapéuticas estratégicas en las que trabajamos están infradiagnosticadas, por lo que organizar campañas de información es sumamente importante. Difundir información para empoderar a los pacientes a buscar un tratamiento es de vital importancia para garantizar que lo consigan lo antes posible y que el cumplimiento de la terapia ofrezca resultados óptimos. Siempre que sea posible, nos esforzamos por eliminar las barreras al tratamiento de nuestros pacientes, como por ejemplo, a través de mejores diagnósticos, formación de médicos en enfermedades de la piel y educación del paciente sobre cómo prepararse mejor para citas e intervenciones médicas.

La educación continua y las campañas informativas dirigidas a los empleados son importantes y nos permiten redoblar la voluntad de servicio de nuestra empresa. En 2020, continuamos haciendo partícipes a nuestros empleados de las historias reales de pacientes que sufren enfermedades cutáneas y centramos la atención en un paciente de psoriasis y su experiencia frente a esta enfermedad durante 20 años. Esas historias fomentan la empatía y dan sentido a nuestro trabajo, al que incorporamos los desafíos y las dificultades de aquellos que sufren enfermedades cutáneas.

El gran estigma psicosocial de las enfermedades cutáneas también exige que la sociedad las comprenda para mitigar las dificultades que se encuentran los pacientes en sus vidas cotidianas.

# Tratamientos innovadores dirigidos a necesidades no cubiertas en Dermatología Médica

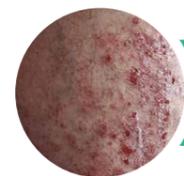
Sentimos una profunda voluntad de servicio y responsabilidad respecto a la Dermatología Médica al ser un ámbito en el que se puede innovar, donde tenemos la oportunidad de dedicar nuestra capacidad y experiencia como empresa para mejorar cada día de manera tangible las vidas de los pacientes. Almirall ha tratado a más de **6,3 millones de pacientes de dermatología a lo largo de 2020**. En nuestro afán por convertirnos en líderes destacados en Dermatología Médica, contribuimos al avance científico al ofrecer nuevas opciones dirigidas a pacientes que carecen de tratamiento y luchan contra síntomas que afectan a su bienestar y calidad de vida. Estamos desarrollando nuevos tratamientos, trabajando codo con codo con los pacientes dermatológicos y los profesionales que los tratan a fin de comprender sus necesidades y afinar nuestro enfoque, de manera que nuestra investigación se centre exactamente en los aspectos más necesarios.

Nuestro equipo trabaja de manera intensa para identificar y cubrir aquellas áreas de enfermedad concretas en las que las fortalezas de Almirall puedan servir para marcar una gran diferencia en las vidas de los pacientes. Reajustamos continuamente nuestro enfoque y compromiso para asegurarnos de que dedicamos la energía y los recursos a conseguir el mayor impacto positivo posible en las vidas de los pacientes. Apoyamos firmemente nuestra labor en las cuatro áreas principales de las enfermedades de la piel: psoriasis, queratosis actínica, dermatitis atópica y acné.

## Cada centímetro de piel está formado por:

7,5 millones	256	7,8	394
células de piel	glándulas sudoríparas	vasos sanguíneos	terminaciones nerviosas

## Nuestras principales áreas terapéuticas



Psoriasis

La psoriasis es una enfermedad inflamatoria crónica, visible y de origen inmunitario que afecta a la piel y las uñas. Se trata de una enfermedad persistente que dura toda la vida y que se caracteriza por periodos cíclicos de brotes y remisiones. El 75% de los pacientes presentan psoriasis en placas crónica, manifestada por zonas de piel rojiza sobre elevada con escamas de color blanco o plateado que pueden fisurarse y sangrar. Los dermatólogos evalúan la gravedad y la progresión de la psoriasis, que va de leve o moderada a grave, y determinan el mejor ciclo de tratamiento. La psoriasis también se asocia a una serie de comorbilidades, como la diabetes, el infarto de miocardio, las enfermedades cardiovasculares y la depresión, además de progresión hacia las articulaciones y los tendones en caso de artritis psoriásica. Se calcula que en el mundo 125 millones de personas padecen psoriasis.<sup>1</sup>

A la vez que avanzamos en la ejecución de nuestra estrategia en materia de Dermatología Médica, nuestra franquicia de psoriasis sigue expandiéndose a nuevos países europeos. La cuota de mercado de Skilarence® e Ilumetri® sigue creciendo y registran un rendimiento satisfactorio.



Ilumetri® (*tildrakizumab*) es una terapia biológica para pacientes con psoriasis en placas de moderada a grave y supone el primer fármaco biológico comercializado por Almirall. Se administra por inyección subcutánea en dos dosis iniciales en las semanas 0 y 4 y luego cada 12 semanas como dosis de mantenimiento. Este anticuerpo monoclonal humanizado de alta afinidad inhibe la subunidad p19 de la IL-23 y muestra una elevada eficacia que se mantiene a largo plazo.

Ilumetri® (*tildrakizumab*) constituye un gran avance en el tratamiento de la psoriasis crónica en placas de moderada a grave. Ilumetri® es reembolsable en diez países europeos, también en Francia e Italia gracias a acuerdos recientes. Más de 4.000 pacientes se han tratado ya con Ilumetri® en Europa y hemos doblado nuestras ventas desde el lanzamiento, lo cual representa un magnífico rendimiento y un excelente impulso que supera incluso los niveles anteriores a la COVID-19.

Nuestro despliegue en Europa continúa de forma favorable con lanzamientos en el segundo trimestre en Italia y Bélgica. Hemos reforzado nuestra presencia en Francia con el nombramiento de un nuevo equipo dedicado a diseñar y ejecutar una estrategia a largo plazo en Dermatología Médica que apoyará futuros lanzamientos. En octubre, las autoridades sanitarias de Francia emitieron una opinión favorable sobre el reembolso de Ilumetri® en el país. La comercialización empezó en noviembre, lo que representa un hito clave en la estrategia de Almirall de impulsar su liderazgo y presencia en Francia, el segundo mayor mercado de tratamientos de la psoriasis de Europa. En 2021 se prevén más lanzamientos, en este caso en Portugal y la República Checa.

En 2020, también fuimos los primeros en presentar datos significativos sobre la eficacia a cinco años de un inhibidor selectivo de la IL-23 en la Academia Europea de Dermatología y Venereología.



Esta formulación oral de dimetilfumarato (DMF) es un tratamiento de primera línea indicado para la administración inicial y de mantenimiento a largo plazo en pacientes con psoriasis crónica en placas de moderada a grave. Skilarence® también es el primer y único éster del ácido fumárico (FAE) aprobado por la Comisión Europea para el tratamiento de adultos con psoriasis que precisan medicamentos sistémicos. Representa una opción muy necesaria, bien acogida y rentable para pacientes que padecen esta patología en Europa.

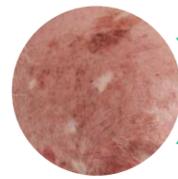
Skilarence® tuvo un rendimiento acorde a nuestras expectativas en 2020, sufriendo el impacto causado por las restricciones de la pandemia. En el marco de nuestro Programa de Apoyo al Paciente, pusimos en marcha dos iniciativas: en España, Skilarence® Responde, una línea directa telefónica informativa y de asesoramiento y, en los Países Bajos, Popit Sense, un producto sanitario de clase I, el

primer rastreador de ampollas accesible al consumidor con un programa de dosificación interactivo y cuyo fin es mejorar el cumplimiento terapéutico de los pacientes y facilitar la comunicación con ellos y la transmisión de información pedagógica. Lograr que nuestros medicamentos estén conectados es un gran avance para los pacientes y la industria.

En 2020, en torno a 11.000 pacientes fueron tratados con Skilarence®. Lanzamos este tratamiento en Polonia y preparamos el terreno para su lanzamiento en Grecia en 2021. Asimismo, lanzaremos este tratamiento en la República Checa en 2021, junto con el de Ilumetri®.

Este año también cabe destacar la presentación de resultados en conferencias y revistas científicas, como por ejemplo la comunicación de los datos del estudio de DIMESKIN, que demostró la eficacia de Skilarence® a las 24 semanas en la práctica clínica real.

Casi el 60% de las personas que padecen psoriasis señaló que la enfermedad era un gran impedimento para su vida cotidiana.<sup>2</sup>



## Queratosis actínica

La queratosis actínica (QA), también llamada queratosis solar, se manifiesta por la presencia de placas gruesas, escamosas o costrosas en la piel. Es una de las enfermedades cutáneas más comunes que tratan los dermatólogos. Los cambios en la piel son de naturaleza precancerosa y pueden derivar en carcinoma escamocelular invasivo (CEI), por lo que el diagnóstico y el tratamiento precoces resultan especialmente importantes. La QA suele producirse por la exposición prolongada y sostenida a los rayos ultravioletas y aparece en áreas expuestas al sol, como la cara, el cuero cabelludo, los antebrazos y el dorso de las manos. La edad y un historial de exposición solar sin la protección adecuada son los factores de riesgo más importantes. La QA es más frecuente en hombres y personas de piel clara. Geográficamente, es más común en zonas cercanas al ecuador. Se calcula que en Europa aproximadamente uno de cada diez adultos sufre queratosis actínica.<sup>3</sup>



### Klisyri® (tirbanibulina)

Este novedoso tratamiento tópico inhibidor de microtúbulos recibió la aceptación para la presentación de la solicitud de nuevo medicamento (NDA) por parte de la FDA en marzo de 2020 y se aprobó en diciembre de 2020. Klisyri® representa un gran paso adelante en el tratamiento de la QA y su lanzamiento en EE.UU. tuvo lugar en febrero de 2021, un país donde la QA es el segundo diagnóstico más común realizado por los dermatólogos. Klisyri® es eficaz, se tolera bien y tiene un ciclo de tratamiento de cinco días que ofrece resultados comparativamente rápidos, por lo que la aprobación y la comercialización serán un importante avance en los tratamientos de esta enfermedad.

Almirall ofrece dos tratamientos tópicos más, Actikerall® y Solaraze®.



### Actikerall®

Este tratamiento tópico dirigido directamente a la lesión, primero de su categoría, de fácil uso que se aplica localmente una vez al día y resulta muy eficaz frente a la queratosis actínica de leve a moderada (grado I/II). Los principios activos son 0,5% de fluorouracilo y 10% de ácido salicílico.



### Solaraze®

Este tratamiento tópico es un antiinflamatorio no esteroideo en gel con un 3% de diclofenaco sódico y un 10% de ácido hialurónico. Se usa para tratar las lesiones de QA y la piel adyacente dañada por el sol. Representa un tratamiento de elección para los pacientes con QA, ofreciendo un buen perfil de eficacia y tolerabilidad en el tratamiento a largo plazo y con mínimo impacto para los pacientes que han recibido un trasplante de órganos. Se comercializa en 15 países de Europa y en Australia, y es líder en España, donde alcanza una cuota de mercado de más del 50%.



## Dermatitis atópica

La dermatitis atópica, también conocida como eccema atópico, es una enfermedad inflamatoria crónica no contagiosa de la piel. Se caracteriza por picores intensos, rojez, descamación de la piel y protuberancias elevadas, con tendencia a reactivarse periódicamente. Puede aparecer a cualquier edad, pero es especialmente común en la infancia y en todo el mundo afecta al 15-20% de los niños, en comparación con el 1-3% de los adultos.<sup>4</sup> Los pacientes suelen experimentar un ciclo de prurito-rascado que puede provocar irregularidades en el sueño e infecciones cutáneas secundarias. Según el estudio sobre la carga mundial de morbilidad de 2010 de la OMS, la DA se asocia con el número más elevado de años de vida ajustados por discapacidad de todas las enfermedades cutáneas. Dado su carácter de enfermedad de elevada morbilidad con opciones de tratamiento limitadas, la ansiedad y la depresión son comorbilidades frecuentes.<sup>5</sup>

La profunda voluntad de servicio es la base de nuestro compromiso con los más de 6,3 millones de pacientes de dermatología que hemos tratado hasta la fecha.



### Cordran® Tape

Este corticosteroide tópico es un importante aliado en la lucha contra la dermatitis atópica. Cordran® Tape (fludrocortida) ofrece a los pacientes la efectividad y seguridad a largo plazo de un tratamiento consolidado y de confianza.

### Derechos sobre lebrizumab

**Lebrizumab** es un anticuerpo monoclonal anti-IL-13 de alta afinidad que en la actualidad se encuentra en desarrollo clínico de fase III para evaluar su seguridad y eficacia en pacientes de 12 años de edad en adelante, aquejados de dermatitis atópica de moderada a grave. Estamos convencidos del gran potencial de **lebrizumab** y su capacidad de mejorar la eficacia, la tolerabilidad y la facilidad de uso por parte de los pacientes, además de mostrar un perfil de seguridad favorable. Almirall ha ejercido su opción con Dermira, adquirida por Eli Lilly en enero de 2020, sobre los derechos de licencia a fin de desarrollar y comercializar **lebrizumab** para el tratamiento de la dermatitis atópica en la UE. Se están realizando ensayos de fase III y el lanzamiento se prevé para el cuarto trimestre de 2023.



## Acné

El acné es un trastorno cutáneo común y, a medida que nuestra presencia en el mercado dermatológico de EE.UU. (el más grande del mundo) crece, nuestra línea de productos sigue ofreciendo a los pacientes opciones eficaces, a la vez que consolida nuestro objetivo de convertirnos en líderes en este mercado. Se trata de una de las enfermedades cutáneas más habituales en todo el mundo, con una afectación de la población del 9,4% en cualquier momento. Se manifiesta en forma de lesiones, sobre todo en la cara, el cuello, los hombros y la espalda. Al ser un trastorno muy visible, los efectos psicosociales del acné –entre ellos baja autoestima, depresión y ansiedad– pueden ser considerables. A ello hay que añadirle posibles cicatrices en caso de no tratarse de forma eficaz. Sin embargo, una vez diagnosticado y trazado un plan de tratamiento, el pronóstico es favorable.

Nuestro portfolio de productos para el acné se ha diseñado cuidadosamente para que abarque todo el espectro de la enfermedad, satisfaga las necesidades diversas de los pacientes y ofrezca a los dermatólogos numerosas y fiables opciones de tratamiento.

El acné es la enfermedad cutánea más común en EE.UU.; afecta a más de 50 millones de estadounidenses al año.<sup>6</sup>



### Seysara®

Este novedoso antibiótico oral derivado de la tetraciclina (**sareciclina**) se ha desarrollado específicamente para tratar el acné vulgaris de moderado a grave en pacientes a partir de los nueve años, con una práctica administración de una dosis diaria. Es el primer antibiótico oral nuevo aprobado por la FDA para el acné en más de 40 años. Desde que empezó a estar disponible a principios de 2019, Seysara® se ha recetado a más de 80.000 pacientes.

Almirall firmó un acuerdo de licencia con Paratek para el desarrollo y la comercialización de Seysara® en China y se ha convertido en el primer producto dermatológico del portfolio estratégico de Almirall en este país.

En junio de 2020, la FDA aprobó una importante actualización de la ficha técnica, en la que se declaraba que las cepas de P. acnes presentaban una baja propensión al desarrollo de resistencia a la **sareciclina**. La preocupación por la resistencia a los antibióticos desembocó en la iniciativa para la correcta gestión de los antibióticos definida por los CDC (Centros para el Control y la Prevención de Enfermedades de EE.UU.) con las siguientes palabras: «la dosis correcta del antibiótico correcto en el momento correcto y con la duración correcta».

Según las últimas directrices de la Academia Americana de Dermatología (AAD) sobre el acné, los antibióticos orales son un tratamiento de primera línea para el acné de moderado a grave, lo que otorga a Seysara® una gran relevancia, ya que es el único medicamento de su clase diseñado y estudiado de forma específica para esta indicación. Seysara® sigue siendo el antibiótico oral de marca número uno para el tratamiento del acné por segundo año consecutivo.

### Otros productos contra el acné de Almirall disponibles en el mercado de EE.UU.:



Aczone (dapsona) gel 7,5%

Tazorac (tazaroteno)

Azelex (ácido azelaico)

Veltin (clindamicina + tretinoína)

# Entrevista con el profesor y doctor en medicina Diamant Thaçi

## ¿Cuáles son los principales avances que se han producido en el campo de la dermatología en los últimos años?

La dermatología ha avanzado mucho. No solo hemos conseguido que mejore la respuesta a las enfermedades, sino que además se vuelvan imperceptibles, hasta el punto de no poder detectar los signos de la enfermedad. En el pasado, nos conformábamos con cualquier mejora, pero hoy aspiramos a mucho más. Intentamos dar respuesta a las expectativas de los pacientes y lograr la remisión con tratamientos más selectivos. Nos esforzamos por encontrar tratamientos que tengan una buena relación riesgo/beneficio y se adapten a las necesidades de los pacientes para mejorar su calidad de vida. En los últimos diez años ha sido posible porque conocemos mejor estas patologías, lo que se ha traducido en el desarrollo de nuevas dianas. Comprendemos mejor las enfermedades al haber encontrado las dianas y los mecanismos clave implicados y sabemos cuál es la mejor estrategia para controlarlas.

## ¿Cómo ha afectado la pandemia al tratamiento y la calidad de vida de los pacientes de Dermatología Médica?

Puede que no seamos del todo conscientes de cómo afectan las enfermedades de la piel a nuestros pacientes. Intentamos comprenderlas y encontrar diferentes curas, pero con este tipo de enfermedades no siempre somos capaces de entender el sufrimiento de los pacientes. En una situación de pandemia como la que vivimos, todos hemos aprendido lo que significa estar aislados, evitar cualquier contacto social y sufrir por algo que no queremos que vean los demás.

Eso nos ha permitido darnos cuenta, al menos en parte, de cómo deben sentirse estos pacientes doblemente aislados y cómo podría mejorar su vida si se les diera la oportunidad de tener más vida social. En mi opinión, también es importante explicar a los pacientes qué opciones de tratamiento tienen a su disposición para mejorar su calidad de vida e incluso avanzar hacia la posible remisión de la enfermedad.

Creo que esta pandemia nos ha enseñado la importancia de que un tratamiento sea efectivo, y también de la seguridad. La seguridad es la nueva eficacia. Si algo estamos aprendiendo es que la seguridad de nuestros pacientes es aún más importante que buscar resultados rápidos, que se requiere paciencia y pasión, ambas cosas, para tratar a los pacientes de manera que sigan con el tratamiento.

Y todavía más importante es no causar daños a los pacientes mientras intentamos mejorar su calidad de vida y ofrecerles seguridad, una experiencia que mejora mucho si vienen del tratamiento sistémico convencional. Ahora es más arriesgado no tratar a los pacientes que tratarlos. La relación riesgo/beneficio ha mejorado considerablemente con los biológicos más recientes, como tildrakizumab (Ilumetri®).

## ¿Por qué cree que es básico realizar un diagnóstico precoz y tratar las lesiones cutáneas?

El diagnóstico precoz es esencial, aunque la mayoría de las enfermedades inflamatorias crónicas, como la psoriasis o la dermatitis atópica, no son especialmente difíciles de diagnosticar. Todo el mundo es consciente de esas enfermedades. Lo que sí es importante es que el tratamiento sea adecuado y temprano. Sin embargo, el diagnóstico precoz no siempre implica que los pacientes reciban el mejor tratamiento posible en las primeras fases. Por desgracia, mucha gente piensa que los problemas de la piel son una cuestión estética, cuando, en realidad, cualquier tipo de inflamación disminuye no solo la calidad de vida del paciente, sino también su esperanza de vida, por lo que mejorar la salud de la piel no se limita a mejorar su aspecto estético.

Hoy comprendemos bien estas enfermedades y si el tratamiento de los pacientes es adecuado y temprano podemos prevenir las posibles comorbilidades. La mejor manera de conseguirlo es explicar, y no solo a los dermatólogos y a los médicos, sino para toda la comunidad. Hoy podemos tratar a los pacientes con una visita cada tres meses o incluso cada seis. Cuando hablamos con ellos no vemos que la enfermedad empeore, hasta el punto de que a veces incluso se olvidan de acudir a la consulta. Ese es el mejor resultado posible: que los pacientes se olviden de la psoriasis. Y también lo que buscamos, que el sistema inmunitario consiga de alguna manera ignorar la enfermedad.

## Si mira hacia el futuro, ¿qué ventajas principales aportará la investigación sobre la psoriasis y la dermatitis atópica?

La psoriasis se está convirtiendo en una enfermedad modelo. Sabemos tanto sobre ella ahora mismo que hemos llegado a un punto en el que no podemos mejorar mucho más la psoriasis. Hemos alcanzado un índice de mejora del 90%, y creo que es la enfermedad de la piel tratada con más éxito en este momento. Estamos muy contentos de que esta enfermedad ya no disminuya la calidad de vida de los pacientes. Ese es el primer paso hacia la remisión. Lo que hemos aprendido es que es esencial que los síntomas de la psoriasis mejoren constantemente. No basta con mejorar la situación a corto plazo, cada vez es más importante controlarla a largo plazo.

A los pacientes no les gustan los altibajos. Preferirían tener una mejora constante después de la respuesta inicial para mantener esa respuesta. Con las recientes opciones de tratamiento que existen actualmente, como tildrakizumab (Ilumetri®), podemos lograr, en la gran mayoría de los pacientes, una relevante mejoría y, lo que es más importante, mantener la respuesta inicial durante años.

Los datos recientes demuestran que podemos controlar la enfermedad durante cinco años. Es una buena noticia para los médicos, pero todavía mejor para los pacientes. Así que, por lo que respecta a la psoriasis, no creo que estemos al final, sino más bien al principio del final.

También hay que destacar, a mi modo de ver, otras enfermedades en las que Almirall contribuye a desarrollar nuevas opciones de tratamiento, por ejemplo la dermatitis atópica. Hemos demostrado que la mejora puede ser espectacular, y ahora es el momento de abordar esas otras enfermedades. ¿Cómo? Por supuesto, apuntamos alto, hacia una posible cura de esas enfermedades, pero antes tenemos que comprender mejor una serie de procesos que perpetúan la enfermedad tanto en el caso de la psoriasis como en el de la dermatitis atópica. Almirall es una de las empresas más apreciadas por los dermatólogos por el compromiso que tiene hacia ellos, por su pasión por la piel y por conocer las necesidades tanto de los pacientes como de los profesionales. Es algo muy evidente, no solo en España, también en el resto de Europa. Hemos hecho grandes avances en dermatología y ha llegado la hora de tratar de mejorar los tratamientos de los pacientes.

Los médicos tenían a los pacientes llamando a su puerta cada dos semanas y ahora podemos tratarlos de manera muy fácil. Es un gran paso hacia la normalidad, no solo para los pacientes y sus familias, sino para toda la comunidad. Hoy podemos tratar a los pacientes con una visita cada tres meses o incluso cada seis. Cuando hablamos con ellos no vemos que la enfermedad empeore, hasta el punto de que a veces incluso se olvidan de acudir a la consulta. Ese es el mejor resultado posible: que los pacientes se olviden de la psoriasis. Y también lo que buscamos, que el sistema inmunitario consiga de alguna manera ignorar la enfermedad.

Creo que lo más destacado es que Almirall se ocupa de todo el conjunto de necesidades de los pacientes y los médicos. Porque no todos los pacientes necesitan desesperadamente un tratamiento biológico; algunos pueden responder bien a tratamientos tópicos o sistémicos, y Almirall cubre todos los frentes.



Prof. Dr. med. Diamant Thaçi.  
Director del Comprehensive Centre for Inflammation  
Medicine de la Universidad de Lübeck, Alemania.

## ¿Qué sabemos ahora que no sabíamos hace veinte años en el campo de la psoriasis?

Al principio de estudiar la psoriasis, pensábamos que era una enfermedad que se originaba en la piel. No teníamos los conocimientos necesarios que nos indicaran que se trata de una enfermedad en la que también interviene el sistema inmunitario. A finales de los años noventa investigábamos con fármacos que influían principalmente en el sistema inmunitario, también en el caso de la psoriasis. Para nosotros fue un cambio total de paradigma, porque nos dimos cuenta de que lo más importante no era la piel, sino la interrelación de la piel con el sistema inmunitario.

Tomamos prestados fármacos de otras áreas de la farmacología y empezamos a ver que, cuando mejoraba la salud de las articulaciones de los pacientes, también lo hacía la de la piel, algo que en aquel momento no resultaba obvio. Sabiendo esto, pasamos a buscar la citocina maestra que regula todos los procesos inflamatorios en la piel, y cambiamos el enfoque de la IL-12 a la IL-23. Hace diez años ni siquiera éramos conscientes de las implicaciones que la IL-23 tenía para la piel. De repente, las investigaciones dieron un giro. La inhibición de la IL-12 no suponía ninguna mejora de la piel, en cambio la de la IL-23 sí. Entonces nos dimos cuenta de que este podría ser el mejor camino para tratar la piel y descubrir qué provocaba la enfermedad y la mantenía durante tanto tiempo. Y no comprendimos el papel que desempeña la IL-23 en la salud de la piel hasta hace una decena de años y, finalmente, en los últimos cinco o seis años hemos podido confirmar con pruebas que la IL-23 realmente es la mejor diana para curar la piel.

## Productos dermatológicos clave

### Ilumetri®

Austria  
Alemania  
Dinamarca  
Polonia  
España  
Suiza  
Reino Unido  
Italia  
Países Bajos  
Bélgica  
Francia

Ventas Totales: **44 M€**

### Skilarence®

Austria  
Bélgica  
Alemania  
Irlanda  
Italia  
Países Bajos  
Dinamarca  
Finlandia  
Noruega  
Suecia  
Polonia  
Portugal  
España  
Suiza  
Reino Unido  
Corea del Sur

Ventas Totales: **28,8 M€**

### Seysara®

EE.UU.

Ventas Totales: **18 M€**

### Solaraze®

Austria  
Luxemburgo  
Francia  
Alemania  
Italia  
Dinamarca  
Finlandia  
Islandia  
Noruega  
Suecia  
Portugal  
España  
Suiza  
Reino Unido  
Australia

Ventas Totales: **19,7 M€**

### Aczone®

EE.UU.

Ventas Totales: **17 M€**

### Cordran® Tape

EE.UU.  
Japón  
Singapur

Ventas Totales: **14 M€**

### Azelex®

EE.UU.

Ventas Totales: **10 M€**

### Veltin®

EE.UU.

Ventas Totales: **3,2 M€**

### Ciclopoli®

Australia  
Austria  
Bélgica  
Bolivia  
Chile  
Colombia  
Dinamarca  
Ecuador  
Finlandia  
Francia  
Alemania  
Grecia  
Italia  
Luxemburgo  
México  
Mónaco  
Nueva Zelanda  
Noruega  
Perú  
Polonia  
Portugal  
Rumania  
Rusia  
Corea del Sur  
España  
Suecia  
Suiza

Ventas Totales: **48.6 M€**

### Actikerall®

Austria  
Alemania  
Italia  
México  
Dinamarca  
Finlandia  
Noruega  
Suecia  
Portugal  
España  
Suiza  
Reino Unido  
Canada

Ventas Totales: **4,5 M€**

### Decoderm®

Austria  
Bolivia  
Dinamarca  
Alemania  
Indonesia  
Italia  
Costa de Marfil  
Noruega  
Suecia  
Suiza  
Reino Unido  
Emiratos Árabes

Ventas Totales: **27 M€**

### EE.UU.

Ventas Totales:

**101,4 M€**

## Otros productos estratégicos

### Almax®

México  
España  
Andorra  
Costa de Marfil  
Kenia  
Corea del Sur  
Panamá  
Sudán

Ventas Totales: **31,4 M€**

### Crestor®

España

Ventas Totales: **33,8 M€**

### Franquicia Ebastel

Bélgica  
Luxemburgo  
Francia  
Alemania  
Italia  
México  
Países Bajos  
Dinamarca  
Estonia  
Finlandia  
Islandia  
Lituania  
Noruega  
Suecia  
Portugal  
España  
Andorra  
Kenia  
Sudáfrica  
Japón  
Pakistán  
Corea del Sur  
China  
Chipre  
Grecia  
Rusia  
Turquía  
Brasil  
Panamá  
Venezuela  
Bahrein  
Kuwait  
Líbano  
Omán  
Sudán  
Emiratos Árabes

Ventas Totales: **57,5 M€**

### Sativex®

Austria  
Bélgica  
Luxemburgo  
Francia  
Alemania  
Irlanda  
Italia  
Dinamarca  
Finlandia  
Islandia  
Noruega  
Suecia  
Polonia  
Portugal  
España  
Suiza  
Reino Unido  
Grecia

Ventas Totales: **35 M€**

### Europa

Ventas Totales:

**654,5 M€**

### Resto del mundo

Ventas Totales:

**51,5 M€**

# Enrique, viviendo con queratosis

*"La piel tiene memoria"*

Enrique tiene 72 años. Ahora está jubilado y sus dos pasiones son la música y cultivar rosas. También sufre queratosis actínica, una enfermedad que no le impide dedicarse a sus pasiones.

Su caso es un claro ejemplo del cambio de percepción sobre los peligros de la exposición solar de la sociedad en los últimos años ante la evidencia de que puede tener graves consecuencias para la salud. Enrique pertenece a una generación habituada a pasarse horas al sol sin protección, tanto durante la infancia como más adelante, aunque no empezó a notar los efectos de la sobreexposición hasta años más tarde, cuando desarrolló queratosis. Desde entonces es mucho más consciente sobre la salud de la piel y quiere recordarnos que «la piel tiene memoria».

## ¿Cuándo desarrolló queratosis actínica? ¿Puede explicarnos cómo convive con esta patología en el día a día?

La queratosis empezó cuando tenía entre 40 y 42 años. Me salieron algunas verrugas a las que no di importancia, hasta que fui al dermatólogo porque estaban aumentando de tamaño y me las quitó.

Cuando tenía 55 años, estas empezaron a aparecer en distintos lugares. El dermatólogo me explicó que eran precancerosas, así que a partir de entonces empecé a ir cada dos o tres meses a su consulta y también empecé a cambiar muchas cosas en mi vida. Empecé a llevar siempre sombrero y protección solar, aunque estuviera nublado.

## ¿Cómo ha afectado la queratosis a su calidad de vida? ¿Cuáles han sido los principales síntomas?

De niño, en Valencia, solía pasar seis, siete o incluso ocho horas al día al sol sin ningún tipo de protección. Por supuesto que la mentalidad ha cambiado por completo. Ahora somos conscientes de que el sol es dañino y debemos protegernos; nuestra piel tiene memoria y sufre daños a cualquier edad, por lo que llegado el momento responderá, y lo hará negativamente.

La queratosis actínica es una enfermedad cutánea crónica y precancerosa que ocurre principalmente en áreas del cuerpo expuestas a la radiación ultravioleta durante un largo periodo de tiempo. El diagnóstico precoz y el tratamiento temprano de esta enfermedad son esenciales, porque es posible que aquellos que ya la padecen, como yo, desarrollen más queratosis actínicas en el futuro. Los pacientes con QA tienen mayor riesgo de desarrollar cáncer de piel, ya que la QA puede convertirse en carcinoma escamocelular, una forma común y a veces invasiva de cáncer de piel.

La queratosis actínica no siempre presenta síntomas obvios pero, en mi caso, las principales dificultades a las que me he enfrentado han sido quemazón, picores o sangrado. Las personas que me conocen desde hace años saben que tengo esta enfermedad, no la escondo. Solo trato de concienciar sobre lo que me ha ocurrido para que no le ocurra lo mismo a otras personas. Desde hace años intento tomar medidas de precaución extra para protegerme la piel, como evitar las horas de mayor intensidad del sol, inspeccionar la piel con regularidad en casa y concertar citas con el dermatólogo.

## ¿Qué consejo le daría a alguien que empieza a desarrollar signos de esta patología?

Lo primero que debe hacer es protegerse bien y, sobre todo, pedir cita al dermatólogo. Una vez le haya diagnosticado que realmente se trata de queratosis, le explicará qué tipo de protección debe usar. Es muy importante protegerse bien cada día.

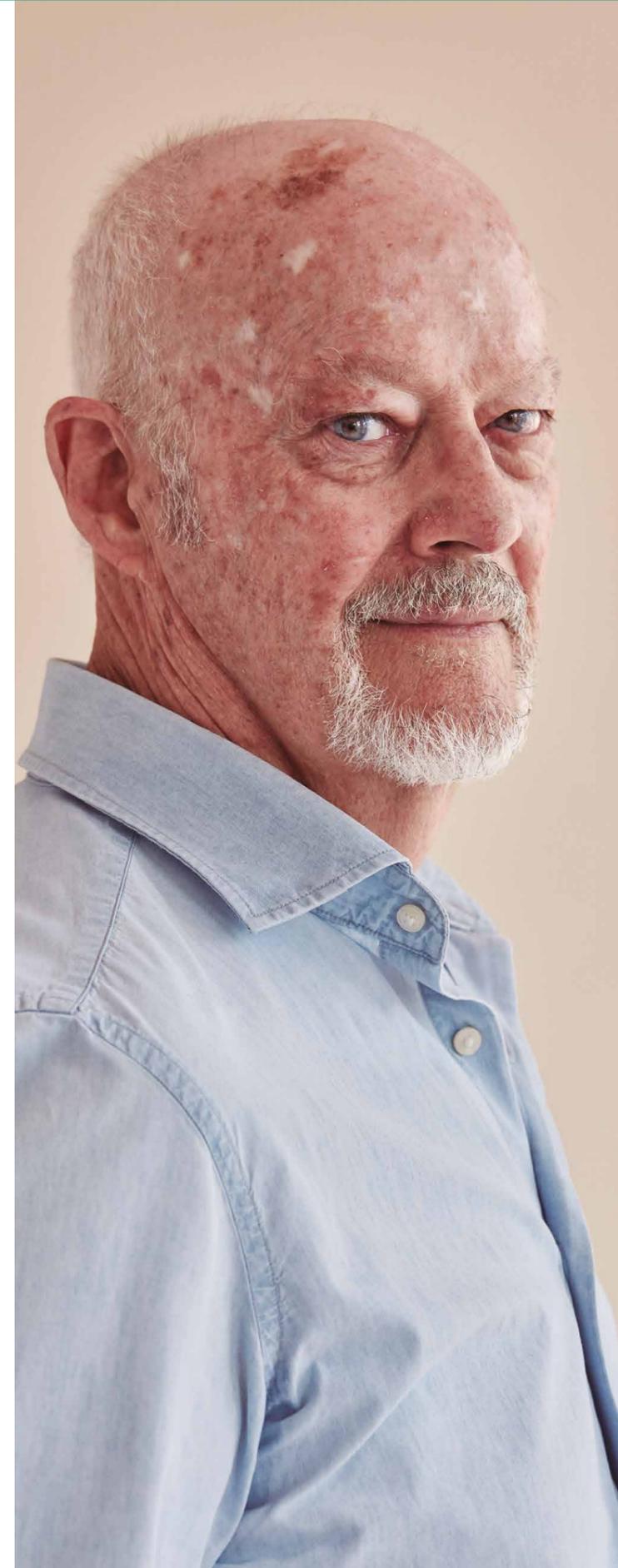
Hay que tener en cuenta que la queratosis actínica suele darse en adultos de piel clara, como es mi caso, y que las lesiones pueden manifestarse de muchas formas. Es muy importante identificar y tratar esas lesiones para reducir la posibilidad de que la enfermedad derive en cáncer de piel, así que diría que la detección precoz es crucial.

También recomendaría tener mucha paciencia. He descubierto que las lesiones de queratosis actínica pueden curarse y desaparecer de forma espontánea o con tratamiento. Sin embargo, muchas veces las antiguas lesiones reaparecen, o aparecen otras nuevas. Sabiendo esto, es más que evidente que si padeces queratosis actínica tu médico debe controlarte periódicamente.

## ¿Cómo se imagina su futuro con queratosis actínica?

Bueno, para mí el futuro tiene bastante buena pinta, y mientras la enfermedad no se extienda y esté bajo control, será maravilloso. Soy optimista y me gusta pensar que el futuro es prometedor para los pacientes de queratosis.

El principal motivo de mi optimismo es la prueba de que la queratosis actínica puede tratarse, tal y como he aprendido y experimentado de primera mano. Las lesiones pueden reducirse o eliminarse con distintas técnicas: cirugía, láser... o medicamentos aplicados sobre la piel.



# Ayudando a los pacientes en otras áreas terapéuticas estratégicas

Aunque Almirall continúa centrada en la Dermatología Médica, siempre estamos atentos y dispuestos a detectar y aprovechar con agilidad otras oportunidades que permitan a nuestra empresa marcar una diferencia en las vidas de los pacientes. Gracias a nuestra experiencia y capacidad en la producción y lanzamiento de tratamientos desde el laboratorio hasta el mercado, desarrollamos, producimos y comercializamos terapias dirigidas a otras áreas estratégicas y especialidades con necesidades de pacientes aún por cubrir como, por ejemplo, las relacionadas con el sistema nervioso central (SNC), el sistema cardiovascular y el gastrointestinal. Los siguientes productos dan respuesta a esas oportunidades y figuran entre los diez productos más vendidos de Almirall.

## Sativex®

Este tratamiento médico, cuya licencia de comercialización en Europa fue otorgada a Almirall por la empresa que lo creó, GW Pharmaceuticals, se deriva de la planta Cannabis sativa y contiene una cantidad equilibrada de CBD (cannabidiol) y THC (tetrahidrocannabinol). Gracias al estricto control de fabricación tanto de los principios activos como de los excipientes, Sativex® es el único medicamento CDB-THC aprobado por las agencias del medicamento. Este tratamiento modula el sistema endocannabinoide del organismo y está indicado para el tratamiento de la espasticidad muscular resistente en pacientes con esclerosis múltiple (EM). Se ha demostrado su eficacia para el alivio de la espasticidad y los síntomas asociados, como espasmos, calambres, dolor, disfunción de la vejiga y trastornos del sueño. Al ser un espray sublingual, su administración es muy sencilla.

La esclerosis múltiple afecta a las personas cuando se encuentran en la plenitud de su vida, cuando están formando una familia y desarrollándose profesionalmente. Los pacientes, la mayoría mujeres, suelen recibir el diagnóstico entre los 20 y los 40 años. En la mayoría de casos, esta enfermedad implica una progresión impredecible que dura

toda la vida y muestra síntomas complejos, entre ellos rigidez muscular, espasmos y calambres dolorosos. En la Unión Europea, más de 700.000 personas sufren EM. El 82% de los pacientes de EM experimentan espasticidad, que puede causar dolor y trastornos del sueño, lo que supone una carga adicional y poco conocida en su vida cotidiana que empeora la discapacidad que la enfermedad provoca de por sí.

En Almirall queremos ayudar a estos pacientes, que necesitan aliviar sus síntomas y mejorar su vida cotidiana, con una solución científicamente demostrada y aprobada. Por eso participamos a escala nacional en campañas informativas dirigidas a los responsables en la toma de decisiones y nos aseguramos de que disponen de toda la información necesaria para disipar cualquier duda sobre esta terapia única e innovadora. Contribuimos al trabajo de la plataforma europea de EM (EMSP, [www.emsp.org](http://www.emsp.org)) apoyando a los pacientes que padecen esta enfermedad. Sativex®, una medicación esencial para muchas personas, ya se ha aprobado y está disponible en 19 países de Europa y del resto del mundo. En 2020 se logró una tasa de crecimiento de dos cifras, que esperamos continúe en 2021. Recientemente se han realizado los trámites para la fijación de precios y reembolsos en Irlanda y Suecia.

Para llevar el compromiso con nuestros pacientes un paso más allá y responder a sus necesidades, hemos desarrollado un dispositivo aplicador de Sativex® que facilita la autoadministración a los pacientes con discapacidad en las extremidades superiores. Este nuevo producto sanitario, con marcado CE, se creó conjuntamente con pacientes, neurólogos, enfermeros y cuidadores con el fin de mantener la independencia de los pacientes que tienen problemas de movilidad en las manos y/o los brazos, mejorar su autonomía y ayudarles a seguir un plan de tratamiento que mejore su calidad de vida.

Seguimos explorando y publicando nuevos datos, como los nuevos análisis de subpoblaciones de espasticidad de la EM, los resultados de nuevas herramientas como la escala de logro de objetivos y los datos del registro belga



**Almirall aprovecha las oportunidades estratégicas que le ofrece su experiencia y cubre las necesidades de los pacientes más allá de la dermatología.**

## Almax®

de Sativex®. Entre otras publicaciones sobre la espasticidad de la EM destacan nuevos artículos en PubMed sobre diferentes estudios y análisis refrendando las características de Sativex® los pósteres de conferencias, como ECTRIMS e ISPOR, sobre la eficacia de Sativex®. Además, algunos investigadores independientes han publicado resultados relevantes sobre pacientes que guardan relación con el uso a largo plazo, la cognición, la mejora de los síntomas asociados y la interacción positiva con la fisioterapia. Se están iniciando nuevos ensayos clínicos sobre la espasticidad de la EM, patrocinados por GW, que servirán para confirmar la importante función que desempeña esta medicación. Además, se están explorando posibles nuevas indicaciones de Sativex®.

Almax®, uno de los productos más veteranos de nuestro portfolio, es un tratamiento de eficacia probada para la pirosis y la acidez gástrica en adultos y niños mayores de 12 años. Este trastorno, muy común y molesto, afecta a más del 40% de la población. El almagato, su principio activo, neutraliza el ácido gástrico y ofrece un alivio muy rápido de los síntomas. Almax® está disponible en tres cómodos formatos: comprimidos masticables, polvo para suspensión oral y suspensión oral líquida.

## Crestor® y Provisacor®

El principio activo de estas dos marcas registradas es la rosuvastatina, un fármaco de la familia de las estatinas que reduce la cantidad de colesterol producida por el hígado y que se asocia a la reducción del riesgo de infarto de miocardio o ictus. Ambas representan un tratamiento destacado y efectivo frente a los niveles altos de colesterol en sangre y al aumento de los niveles de colesterol LDL y triglicéridos, que a menudo van acompañados de niveles bajos de colesterol HDL.

## Ebastel®

Los antihistamínicos de la familia de la ebastina (Ebastel®, Kestin®, Kestine®, Evastel®, Estivan®) son un tratamiento selectivo y de acción prolongada que se toma una vez al día y no produce sedación para la rinitis alérgica (estacional y permanente), la urticaria idiopática crónica y la conjuntivitis derivada de alergias. Este antagonista del receptor H1 se comercializa en 34 países del mundo. Destaca por aliviar bien los síntomas y por su perfil positivo de seguridad y tolerabilidad, durante todo el día y sin provocar somnolencia.

# La innovación en Almirall: transformación digital

La profunda transformación digital de nuestro negocio se ha consolidado desde la creación de la Oficina Digital a principios de 2019 y constituye una fortaleza y un pilar clave de nuestra estrategia comercial. Los acontecimientos de 2020 aceleraron el detallado plan que teníamos en marcha y Almirall estuvo a la altura del desafío. Esta digitalización, junto con otras inversiones previas, nos han permitido transformar con rapidez nuestra forma de trabajar y sacar el máximo partido a la tecnología y a las capacidades digitales. Con la crisis de la COVID-19 en plena expansión, nuestros equipos fueron capaces de cambiar la marcha y adaptarse a la nueva situación con rapidez, manteniendo una buena comunicación tanto dentro de la empresa, como con los principales socios, profesionales sanitarios y pacientes.

Hemos reinventado nuestra actual plataforma AlmirallMED, creando el espacio **AlmirallMED Cloud** para añadir contenido en diferentes formatos, incluyendo video bajo demanda (VOD) y reuniones virtuales en directo. AlmirallMED Cloud se lanzó en marzo de 2020, coincidiendo con el inicio de la pandemia, y desde entonces, ha demostrado ser fundamental para la continuidad de nuestro negocio, creando un nuevo canal para la interacción con nuestros colaboradores. Además, a través de AlmirallMED Live lanzamos, junto con la e-Skin Academy y el e-MS Experts Summit, una amplia variedad de webinars locales en mayo de 2020.

AlmirallMED Cloud se convertirá en un conjunto integral de servicios para mantener una mejor interacción con los profesionales sanitarios, creando una ventana única para ofrecer múltiples servicios que se adaptan a las diferentes necesidades y preferencias de estos profesionales para el consumo de datos. La plataforma nos proporcionará una mejor comprensión de sus necesidades e intereses, junto con una visión integral de cómo se comportan y cómo consumen contenido los profesionales sanitarios.

Nuestros esfuerzos han servido para reafirmar que, para mantener la competitividad, debemos seguir comprometidos, innovando, rompiendo esquemas y elaborando un enfoque digital ágil y coordinado para el largo plazo. En solo unos años, nuestra organización ha experimentado una transformación cultural. En cada área de negocio hemos desplegado herramientas digitales y una mentalidad basada en datos, como la automatización del proceso administrativo, la inteligencia artificial, las soluciones de ensayos clínicos asistidas por software y la creación de una arquitectura de datos de apoyo a los análisis avanzados y plataformas de aprendizaje automático. Hemos invertido de manera significativa en procesamiento basado en la nube y análisis de datos.

Dentro del área industrial aplicamos algoritmos desarrollados una vez recogidos los datos procedentes de sensores y monitores de nuestros equipos de producción con el objetivo de optimizar la producción de medicamentos. Actualmente estamos industrializando estos procesos para conseguir que

toda la cadena de producción sea lo más eficaz posible. También hemos desarrollado un algoritmo que ha demostrado ahorrar y optimizar el material a granel que usamos en nuestros productos en nuestra planta de producción de Reinbek, reduciendo el peso de llenado objetivo, alcanzando un nuevo límite superior. Este algoritmo se está ampliando a varios lotes de productos para lograr una mayor eficacia en términos de tiempo y coste.

La tecnología digital desempeña un papel activo a la hora de responder a las necesidades de los pacientes, a fin de mejorar el cumplimiento terapéutico y la satisfacción con los tratamientos. Para apoyar el lanzamiento de Seysara®, iniciamos una experiencia digital de principio a fin, liderada por la Oficina Digital de Almirall, en colaboración con el equipo de marketing en la filial de EE.UU., desde la identificación del paciente, triaje y visitas médicas hasta el diagnóstico final y receta médica, todo ello en una experiencia de 5 minutos.

Este enfoque ofrece un nuevo modelo de comercialización para Almirall y Seysara® en EE.UU. Nuestro propósito es llegar al público objetivo, llevando a cabo una campaña en redes sociales que contenga información para el paciente acerca del acné, aumente el conocimiento sobre Seysara® y facilite el acceso a los dermatólogos, especialmente durante los confinamientos provocados por la COVID-19.

En noviembre de 2020, Almirall y la start-up finlandesa de salud digital Popit anunciaron que colaborarían en el lanzamiento de **Popit Sense**, una solución digital pionera que mejora el cumplimiento terapéutico de los pacientes que usan Skilarence®, un medicamento empleado para tratar la psoriasis en placas de moderada o grave. Esta novedosa herramienta consolida nuestro compromiso de mejorar la experiencia de los pacientes que siguen nuestros tratamientos gracias a que aborda las dificultades diarias que supone tomar un medicamento.

Popit Sense, el primer rastreador inteligente de ampollas accesible al consumidor, ayuda a los pacientes a seguir tomando Skilarence® y les da acceso a contenido personalizado sobre su tratamiento, lo que reduce notablemente el olvido de dosis, mejora la tasa de dosis tomadas a tiempo y garantiza en última instancia el mejor resultado posible del tratamiento. Se ha validado clínicamente que los mensajes que de forma puntual e inteligente genera la aplicación mejoran el cumplimiento terapéutico por parte del paciente, algo esencial para que resulte eficaz en el caso de enfermedades cutáneas como la psoriasis. La colaboración se ha iniciado con pacientes de los Países Bajos, que ya utilizan con buenos resultados Popit Sense, a los que pronto se unirán pacientes de otros países europeos.

La tecnología nos acerca a los pacientes y aporta datos sobre sus necesidades y experiencias en cualquier lugar del mundo. Está transformando la manera en que fabricamos los productos y representa una enorme mejora en la eficacia, los costes y el control de calidad. La innovación digital es una solución vital que refuerza nuestro negocio. La telemedicina, la virtualización de

los ensayos clínicos y los ecosistemas digitales centrados en el paciente han llegado para quedarse y son una gran oportunidad para que Almirall optimice proyectos, mejore la comunicación y la conectividad y mejore la competitividad.

## Digital Garden, powered by Almirall

[www.almiralldigitalgarden.com](http://www.almiralldigitalgarden.com)

Lanzado en 2020, el Digital Garden de Almirall es un programa de aceleración digital de la salud dermatológica, enfocado a abordar los desafíos a los que se enfrentan los pacientes con enfermedades dermatológicas. Hemos creado un entorno fértil para que las empresas tecnológicas en fase inicial de todo el mundo cultiven sus ideas de servicios y soluciones avanzadas basadas en tecnología, tanto para pacientes como médicos. Es un espacio que propicia la estrecha colaboración con mentes privilegiadas, tanto de dentro como de fuera de Almirall, el aprendizaje mutuo y la transformación positiva del futuro de la salud digital por el bien de los pacientes.

Las primeras cuatro empresas emergentes seleccionadas en 2019 –Derma2go, UVisio, Intrepid Analytics y Haut.AI– participaron en un programa de mentoría de nueve meses en las oficinas centrales del Barcelona Health Hub, situado en el Hospital de Sant Pau de Barcelona, y recibieron la mentoría experta de casi 50 profesionales de Almirall. Las acompañamos en su viaje y les ofrecimos formación sobre liderazgo, gestión, crecimiento y sobre la industria farmacéutica, entre otras áreas, y realizamos visitas a hospitales, así como entrevistas con líderes de opinión clave e inversores de capital de riesgo.

El año pasado nos asociamos con una de las start-ups de la primera convocatoria, Haut.AI, para explorar su algoritmo de inteligencia artificial que visualiza enfermedades dermatológicas.

El segundo proceso de selección de start-ups para nuestro Digital Garden tuvo lugar en diciembre de 2020. Esta convocatoria estaba abierta a empresas emergentes que trabajan en el ámbito de la Dermatología Médica, además de a empresas que trabajen en soluciones que mejoren los procesos

farmacéuticos y los modelos comerciales. Este año, en vistas de la situación mundial, ofrecimos mayor flexibilidad para que las empresas colaboren con nosotros en el Barcelona Health Hub o para que participen de forma remota. Nuestro objetivo es ayudarlas a crecer, de la mano del acompañamiento y mentoría de profesionales expertos de Almirall y su red global de socios, entre los que destaca HealthXL.

En noviembre de 2020 preseleccionamos a diez start-ups para que nos presentaran sus ideas con más detalle y seleccionamos los seis nuevos proyectos que pasarán a formar parte de esta segunda edición del programa de aceleración de nueve meses. Los seis equipos seleccionados fueron: Ampersand, AIDerm, Legit, Patch Ai, Tryl and Vila Health.

Nuestra asociación con estas start-ups se basa en un enfoque ágil y acelerado que recurre a **hackatones** y otros eventos para propulsar la velocidad con la que identifican un problema y validan su solución. El intercambio bidireccional de este proceso aporta un espíritu empresarial a nuestros equipos y les permite hacerse una idea de cómo piensan las empresas emergentes, asumen riesgos y trabajan de forma distinta. Este año nos hemos asociado con ESADE para crear un programa de liderazgo empresarial que prepare mejor a nuestros mentores y empresas emergentes ante los desafíos que se les presentan. Una vez finalizado el programa de nueve meses, seguiremos trabajando con estas start-ups para enriquecer el valor de su trabajo y ofrecer soluciones de salud digital a aquellos que las necesitan.

### Global Gathering Barcelona

Este evento, celebrado en nuestras oficinas, fue patrocinado por Almirall y HealthXL y reunió a 80 de los principales innovadores en salud digital del mundo que conforman el futuro del sector. HealthXL, una comunidad y plataforma de inteligencia para innovadores en salud, se ha asociado estratégicamente con Almirall para ayudarnos a comprender y mapear el mercado tecnológico sanitario. El objetivo primordial de este evento era situar a Almirall en una posición de liderazgo en salud digital e innovación, así como compartir información concreta sobre los tratamientos digitales que estamos desarrollando, a fin de explorar vías que nos permitan colaborar con HealthXL y aprender de su diversa comunidad de líderes e innovadores. También se realizó una presentación de las primeras empresas emergentes seleccionadas por el Digital Garden de Almirall.





# Información financiera y bursátil

---

## 36 **Destacados financieros**

Resultados de los motores de crecimiento

## 40 **Estados financieros consolidados**

Estimaciones financieras para 2021

Cuenta de Resultados

Balance 2020

Flujo de Caja

## 44 **Rendimiento bursátil y accionistas**

Junta General de Accionistas:  
Accionistas y asesores de voto

Capital social y dividendos

## 48 **Contribución fiscal total (TTC)**

---

# Destacados financieros

<p>Ingresos Totales</p> <p><b>814,5 M€</b></p> <p>(-10,3% vs 2019)</p>	<p>Ventas Netas</p> <p><b>807,4 M€</b></p> <p>(-5,4% vs 2019)</p>	<p>EBITDA</p> <p><b>238,3 M€</b></p> <p>(-21,7% vs 2019)</p>
<p>EBIT</p> <p><b>115,2 M€</b></p> <p>(-34,1% vs 2019)</p>	<p>Resultado Neto Normalizado</p> <p><b>95,1 M€</b></p> <p>(-30,1% vs 2019)</p>	<p>Flujo de Caja de Actividades Operativas</p> <p><b>165,1 M€</b></p> <p>(-40,2% vs 2019)</p>
<p>Gasto I+D</p> <p><b>78,9 M€</b></p> <p>(-14,4% vs 2019)</p>	<p>Posición de Caja</p> <p><b>165,7 M€</b></p>	<p>Deuda Neta</p> <p><b>392,5 M€</b></p>

En 2020 Almirall hizo frente a la difícil situación de continuar la actividad durante la pandemia de la COVID-19, que afectó negativamente a nuestras operaciones de Dermatología Médica en mayor o menor medida dependiendo de la zona geográfica. Pese a estas dificultades, hemos logrado mantener la solidez de nuestro negocio, especialmente en Europa, y hemos cumplido nuestras últimas estimaciones financieras para 2020. Los Ingresos Totales alcanzaron los 814,5 M€ (-10,3% vs 2019), incluyendo Ventas Netas de 807,4 M€ (-5,4%). El EBITDA fue de 238,3 M€ (-21,7%).

Almirall prosiguió con la transformación de su pipeline de I+D, cuyo objetivo es crear soluciones que permitan generar un valor significativo a medio plazo de acuerdo con nuestra misión como empresa líder mundial en Dermatología Médica.

Nuestros motores de crecimiento continúan mostrando buenos resultados en Europa. Nuestro negocio en EE.UU., además del mercado dermatológico, se vieron seriamente afectados por la COVID-19, sin embargo, pudimos ver una modesta recuperación en la última parte de 2020.

Durante 2020, anunciamos iniciativas clave para aumentar nuestro portfolio de productos innovadores:

En febrero de 2020, Almirall y Paratek firmaron un contrato de licencia para **sareciclina** en China. La empresa ha recibido la aprobación de su solicitud de ensayo clínico (CTA, por sus

siglas en inglés) y están a punto de iniciar la fase III de los ensayos clínicos. Este será el primer producto dermatológico de Almirall en China.

En marzo de 2020, la Agencia Europea de Medicamentos (EMA) aceptó la presentación de la solicitud de comercialización (MAA) para el uso de Klisyri® como tratamiento de la queratosis actínica. Tras su aprobación por parte de la Administración de Alimentos y Medicamentos de los Estados Unidos (FDA), durante el primer trimestre de 2021 se lanzó la comercialización de Klisyri® en Estados Unidos y proseguirá en la UE a final de año.

En lo que respecta a **lebrikizumab**, la incorporación de nuevos pacientes para el ensayo clínico de fase III se reinició tras una pausa temporal de nuestro socio Eli Lilly debida al impacto de la pandemia de la COVID-19.

A principios de 2021, anunciamos la adquisición de los derechos en la UE del producto aprobado como Wynzora® en EE. UU. con el fin de mejorar nuestro portfolio de productos en última fase de desarrollo. Se trata de un tratamiento tópico para la psoriasis cuyo lanzamiento está previsto para finales de año.

A principios de 2020, Almirall cerró varios acuerdos con 23andMe y WuXi Biologics. Además, a lo largo del año desarrollamos proyectos de investigación en colaboración con la UC3M, la Fundación MEDINA y la Universidad de Dundee.

## Almirall se incorpora al IBEX 35

En junio de 2020, Almirall fue seleccionada para incorporarse al IBEX 35, el índice bursátil de referencia en España, marcando un hito importante para la compañía y sus empleados. La entrada en el selectivo índice IBEX 35 representa la validación de la estrategia de crecimiento de Almirall y confirma nuestro potencial para convertirnos en una empresa líder en Dermatología Médica, y nos lleva a mantener el compromiso con nuestros pacientes, empleados y con la sociedad.

## Informe de auditoría externa

El 19 de febrero de 2021, los auditores externos, PwC, emitieron un informe sin salvedades sobre las cuentas anuales consolidadas del Grupo Almirall que trazaba un reflejo fidedigno de los activos y la situación financiera del grupo.

El Consejo de Administración de Almirall someterá a la próxima Junta General de Accionistas el nombramiento de KPMG como nuevo auditor de sus cuentas en 2021, en consonancia con el reglamento sobre auditorías de empresas de interés público y una vez cumplido el período máximo de diez años de PwC como auditor.

Visite [www.cnmv.es](http://www.cnmv.es) y [www.almirall.com](http://www.almirall.com) para obtener más información y todos los informes mencionados anteriormente.

## Resultados de los motores de crecimiento

Almirall es una compañía biofarmacéutica internacional que centra sus actividades principalmente en el sector de la salud de la piel y cuenta con un portfolio de productos donde la Dermatología Médica representa aproximadamente el 40 % de las Ventas netas. Pese a las difíciles circunstancias vividas por la pandemia de la COVID-19, este año hemos tomado decisiones estratégicas clave para reforzar nuestro compromiso con la Dermatología Médica, al tiempo que hemos mantenido nuestras inversiones en soluciones innovadoras para atender a nuestros pacientes.

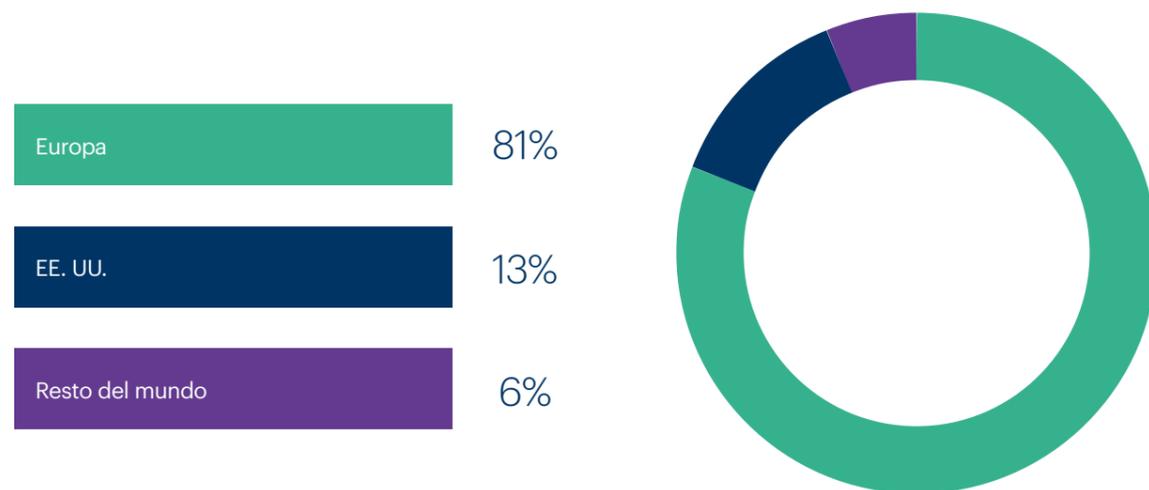
En Europa, nuestra franquicia de psoriasis sigue creciendo, impulsada por los resultados de Ilumetri® y Skilarence®. Las ventas de Ilumetri® aumentaron significativamente, respaldadas por los lanzamientos en Italia, Bélgica, España y, principalmente, en Francia, el segundo mayor mercado de la psoriasis en Europa, que representa una oportunidad estratégica para este producto. La filial francesa ha comenzado a desarrollar una sólida base en el sector de la dermatología, lo que le proporciona la estructura necesaria para respaldar futuros lanzamientos, como Klisyri® y lebrikizumab.

Como en el resto del sector de la dermatología, nuestras actividades en EE. UU. se vieron gravemente afectadas por la pandemia de la COVID-19, aunque registramos una ligera recuperación durante la última parte de 2020.

### Ventas en dermatología

M€	2020	2019	% Var vs LY
Ventas netas totales	807,4	853,1	(5%)
Ventas de dermatología en Europa	228,3	221,0	3%
Ventas de dermatología en EE. UU.	86,9	168,4	(48%)

### % de ventas netas totales por zona geográfica



### Ilumetri®

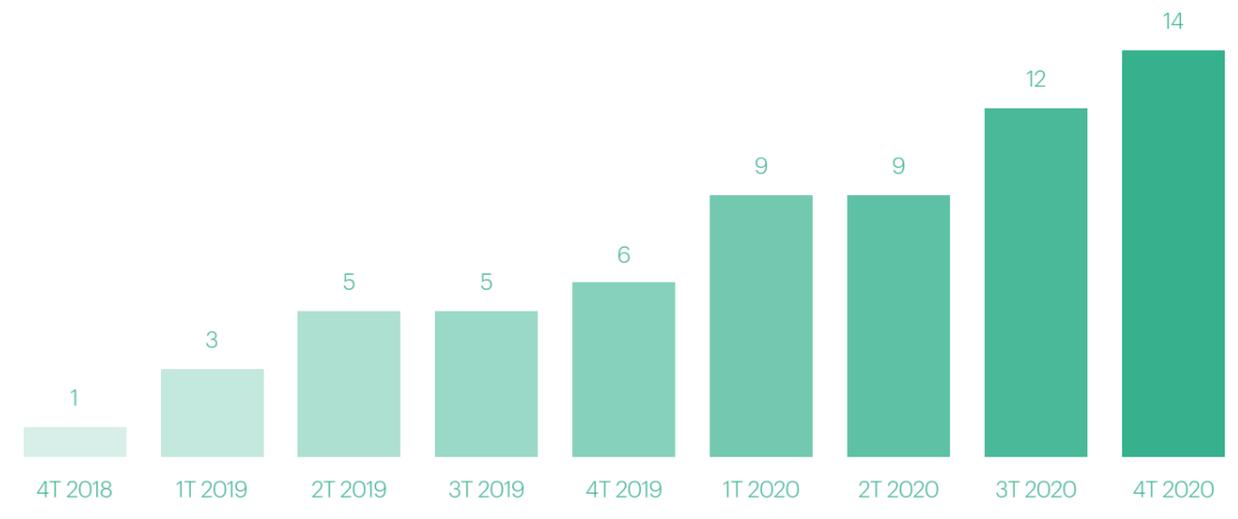
En 2020, Ilumetri® demostró un excelente rendimiento, con un crecimiento de las ventas del 124% interanual. En Alemania, los resultados han seguido impulsando el crecimiento de las ventas, con nuestro mayor volumen mensual de unidades desde su lanzamiento.

En octubre, durante el 29º Congreso de la EADV, Almirall publicó el primer conjunto de datos completos de eficacia y seguridad a largo plazo durante 5 años, lo que supone una demostración más del potencial de esta terapia.

## Fuerte rendimiento con un aumento en ventas de +124%

### Evolución de las ventas netas de Ilumetri® desde su lanzamiento

Ventas Netas M€



### Skilarence®

En 2020, el crecimiento se vio afectado por la pandemia, ya que los pacientes que reciben Skilarence® requieren monitorización sanguínea y acceso a los médicos, ambos limitados por las restricciones derivadas de la COVID-19. A medida que se restablezcan gradualmente a las visitas médicas presenciales, aumentará el número de nuevos pacientes que comiencen a utilizar Skilarence.

### Seysara®

Tanto Seysara® como el mercado de antibióticos orales de EE. UU. se vieron negativamente afectados por la pandemia durante 2020. En el cuarto trimestre, se observó una modesta recuperación de las prescripciones, pese a las restricciones derivadas de la COVID-19. El año finalizó con 18 M€ de ventas netas.

En junio de 2020, la FDA concedió una importante actualización de la ficha técnica de Seysara® (*sareciclina*), tras demostrar que la bacteria principal asociada al acné (*P. acnes*) tiene muy poca capacidad de ser resistente a la *sareciclina*. Esto consolida nuestro continuo apoyo a la optimización del uso de antibióticos y a la lucha contra la resistencia bacteriana. La actividad antibacteriana de espectro reducido diferencia a Seysara® de otros antibióticos orales contra el acné existentes en el mercado y ha sido bien acogida tanto por médicos como por pacientes.

# Estados financieros consolidados

## Estimaciones financieras para 2021

A pesar de los desafíos que plantea el año 2021, como la entrada de genéricos de Aczone®, además del impacto continuo de la pandemia de la COVID-19, seguimos siendo muy optimistas sobre la continuidad del fuerte crecimiento y la transformación del negocio en el futuro.

Estamos centrados en nuestras actividades principales como la mejor forma para monitorizar las operaciones subyacentes. Para ello, separaremos claramente las partidas no operativas y ofreceremos una orientación más clara. En cuanto a las estimaciones financieras para 2021, esperamos un crecimiento de un dígito medio en Ventas Netas Core frente a las Ventas Netas Core de 2020, que alcanzaron los 755 M€, y que el EBITDA Core se sitúe entre 190 y 210 M€ frente a

los 181 M€ de 2020. Las estimaciones financieras para 2021 prevén un apalancamiento operativo derivado de dos áreas: en primer lugar, una mejora del margen bruto por nuestras actividades core debido al aumento en el crecimiento y a la contribución de productos de mayor margen; y, en segundo lugar, por nuestras ventas que, según las previsiones, crecerán más rápido que nuestros gastos.

### Estimaciones financieras 2021:

Crecimiento de un dígito medio en Ventas Netas Core EBITDA Core entre 190-210 M€

#### Nuestras prioridades para la asignación de capital en 2021:

Inversión en el lanzamiento de productos

Seguiremos invirtiendo en el lanzamiento de nuevos productos, desarrollando las franquicias de psoriasis en Europa y de acné en EE.UU. y preparando el lanzamiento de Klisyri® y de **lebrikizumab** en Europa.

Transformación del pipeline de I+D

Como empresa farmacéutica, nuestro principal objetivo es reforzar nuestra pipeline de I+D con productos médicos de dermatología diferenciados y pioneros que nos permitan trasladar nuestras innovadoras soluciones a los pacientes que las necesitan, tanto a través de la investigación propia como de la concesión de licencias.

Garantía de un dividendo regular para los accionistas

Nos comprometemos a recompensar a nuestros accionistas con un dividendo regular. El Consejo de Administración propondrá en la Junta General de Accionistas un dividendo bruto de 0,19 € por acción, similar al abonado en años anteriores.

Fusiones y adquisiciones y licencias

Centraremos nuestros esfuerzos de fusiones y adquisiciones en operaciones que refuercen nuestra actividad principal y nuestras zonas geográficas, y que aporten una masa crítica para seguir aprovechando nuestra base de costes fijos.

#### Cuenta de Resultados

Millones de €	2020	2019	% Var LY
Ingresos Totales	814,5	908,4	(10,3%)
Ventas Netas	807,4	853,1	(5,4%)
Otros Ingresos	7,1	55,3	(87,2%)
Coste de Ventas	(247,3)	(249,2)	(0,8%)
<b>Margen Bruto</b>	<b>560,1</b>	<b>603,9</b>	<b>(7,3%)</b>
% sobre ventas	69,4%	70,8%	
<b>I+D</b>	<b>(78,9)</b>	<b>(92,2)</b>	<b>(14,4%)</b>
% sobre ventas	(9,8%)	(10,8%)	
<b>Gastos Generales &amp; de Administración</b>	<b>(370,2)</b>	<b>(394,1)</b>	<b>(6,1%)</b>
% sobre ventas	(45,9%)	(46,2%)	
Gastos Generales & Administración sin Amort. y Depreciación	(262,8)	(281,0)	(6,5%)
% sobre ventas	(32,5%)	(32,9%)	
Depreciación y Amortización	(107,4)	(113,1)	(5,0%)
Otros Gastos Operativos	(2,9)	1,9	n.m.
<b>EBIT</b>	<b>115,2</b>	<b>174,8</b>	<b>(34,1%)</b>
% sobre ventas	14,3%	20,5%	
Depreciación y Amortización	123,1	129,4	(4,9%)
% sobre ventas	15,2%	15,2%	
<b>EBITDA</b>	<b>238,3</b>	<b>304,2</b>	<b>(21,7%)</b>
% sobre ventas	29,5%	35,7%	
Beneficios por venta de activos	(0,6)	(3,0)	(80%)
Otros costes	(4,9)	(8,8)	(44,3%)
Costes de restructuración	(1,2)	(2,0)	(40,0%)
Deterioros	(16,3)	(7,9)	106,3%
Ingreso / gasto financiero	(12,3)	(13,0)	(5,4%)
Diferencias de cambio	(0,7)	(8,6)	(91,9%)
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>79,3</b>	<b>131,5</b>	<b>(39,7%)</b>
Impuesto sobre sociedades	(5,0)	(22,3)	(77,6%)
Cese operaciones (Thermi)	-	(3,2)	-
<b>Resultado Neto</b>	<b>74,3</b>	<b>106,0</b>	<b>(29,9%)</b>
Resultado neto normalizado	95,1	136,1	(30,1%)
BPA	0,42	0,61	
BPA normalizado	0,53	0,78	

## Balance 2020

Millones de €	Dic. 2020	Dic. 2019	Var.
Fondo de comercio	316,0	316,0	-
Activos intangibles	1020,8	1157,2	(136,4)
Inmovilizado material	121,5	117,4	4,1
Activos financieros	86,5	103,2	(16,7)
Otros activos no corrientes	256,5	269,3	(12,8)
<b>Total Activos No Corrientes</b>	<b>1.801,3</b>	<b>1.963,1</b>	<b>(161,8)</b>
Existencias	130,2	106,4	23,8
Deudores comerciales	111,3	203,1	(91,8)
Caja y equivalentes al efectivo	165,7	117,4	48,3
Otros activos corrientes	82,6	49,8	32,8
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>48,8</b>	<b>476,7</b>	<b>13,1</b>
<b>Total Activos</b>	<b>2.291,1</b>	<b>2.439,8</b>	<b>(148,7)</b>
Patrimonio neto	1.303,0	1.280,2	22,8
Deuda financiera	472,6	493,0	(20,4)
Pasivos no corrientes	286,5	350,5	(64,0)
Pasivos corrientes	229,0	316,1	(87,1)
<b>Total Pasivo y Patrimonio Neto</b>	<b>2.291,1</b>	<b>2.439,8</b>	<b>(148,7)</b>

Posición Neta de Deuda	Dic. 2020	Dic. 019	Var.
Caja y equivalentes	(165,7)	(117,4)	(48,3)
Deuda financiera	472,6	493,0	(20,4)
Planes de pensiones	85,6	79,4	6,2
<b>Deuda Neta/ (Caja)</b>	<b>392,5</b>	<b>455,0</b>	<b>(62,5)</b>

## Cifras clave del balance del grupo a 31 de diciembre de 2020:

Disminución de los activos intangibles relacionados con el deterioro de activos existentes en EE. UU. y la depreciación, parcialmente compensados por el tercer hito de desarrollo de la fase III de Eli Lilly.

Los activos financieros incluyen el valor razonable de los hitos y los royalties que se cobrarán de AstraZeneca, en consonancia con 2019.

Disminución de las cuentas a cobrar relacionadas con los cobros a AstraZeneca.

Disminución de la deuda financiera relacionada con el reembolso de la línea de crédito renovable de Ammirall US.

Disminución del pasivo no corriente relacionado con los ingresos diferidos asignados a pérdidas y ganancias a partir de los hitos de AstraZeneca.

Buenos niveles de liquidez y apalancamiento a 1,6 veces la ratio deuda neta/EBITDA.

La compañía generó un flujo de caja operativo sólido durante 2020, alcanzando los 165,1 M€. La variación negativa del capital circulante de 32,7 M€ en 2020 estuvo relacionada principalmente con el aumento de las existencias de los productos de reciente lanzamiento. Esperamos que la situación se normalice en 2021. Cabe destacar también que en diciembre de 2019 recibimos un reintegro de impuestos de nuestro negocio en España, aunque la devolución correspondiente a 2020 no se recibió hasta enero de 2021, según establece la legislación fiscal.

## Flujo de Caja

Millones de €	2020	2019
Beneficio antes de impuestos	79,3	128,3
Depreciaciones y amortizaciones	123,1	129,4
Deterioros	16,3	7,9
Variaciones de capital circulante	(32,7)	(32,4)
Otros ajustes	5,4	61,5
Flujo de caja por impuestos sobre beneficios	(26,3)	(18,6)
<b>Flujo de caja de actividades (I)</b>	<b>165,1</b>	<b>276,1</b>
Cobro de intereses	1,0	0,2
Capex recurrente	(25,7)	(19,8)
Inversiones	(51,4)	(126,9)
Desinversiones	0,5	1,9
<b>Flujo de caja de actividades de inversión (II)</b>	<b>(75,6)</b>	<b>(144,6)</b>
Pago de intereses	(6,5)	(6,6)
Pago de dividendos	(2,1)	(24,1)
Incremento/ (disminución) deuda y otros	(32,6)	(69,8)
<b>Flujo de caja de actividades de financiación</b>	<b>(41,2)</b>	<b>(100,5)</b>
<b>Flujo de caja generado durante el período</b>	<b>48,3</b>	<b>31,0</b>
<b>Flujo de caja libre (III) = (I) + (II)</b>	<b>89,5</b>	<b>131,5</b>

# Desempeño bursátil y accionistas

La cotización de Almirall se cerró con un -25,4 % el 31/12/2020, a 10,92 euros respecto a los 14,64 euros del 31/12/2019 y con un valor de capitalización bursátil total de 1.945 M€ a finales de año.

Este año fue un ejercicio sin precedentes, por lo que la cotización de Almirall demostró su solidez con una respuesta completamente satisfactoria. Pese al impacto continuo y a la incertidumbre, se alcanzaron varios hitos estratégicos importantes en Dermatología Médica, tanto en los lanzamientos como en las implantaciones, y se cerraron varios acuerdos clave durante 2020.

## Precio de la acción de Almirall en 2020. Principales indicadores:

Cierre del año	10,92
Nivel máximo anual (€)	15,84
Nivel mínimo anual (€)	8,80
Volumen anual (número de acciones)	112.857.858
Volumen medio diario (número de acciones)	439.135
Volumen anual negociado (€)	1.247.175.730
Volumen medio diario negociado (millones €)	4,9
Días hábiles bursátiles	257
Número de acciones	178.115.627
Free float	41,47%
Capitalización bursátil (€ a 31 diciembre de 2020)	1.945.022.646

## Comparación de la cotización de Almirall con el IBEX 35 entre 2007-2020

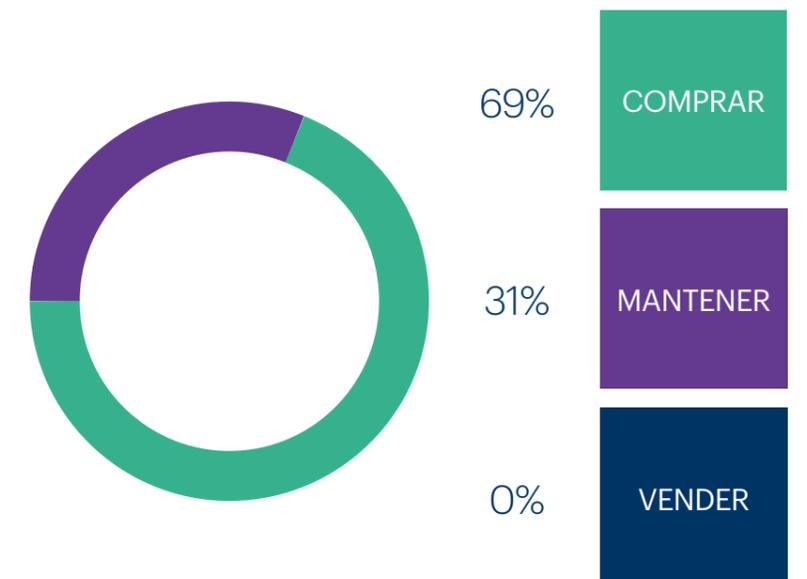


\*Fuente: Bloomberg. La cotización se muestra teniendo en cuenta la cotización de mayo 2007 como base 100.

## Calificación de consenso a 31 de diciembre de 2020

Precio medio objetivo  
a 31 de diciembre de 2020

**14,97€ por acción**



## Junta General de Accionistas: Accionistas y asesores de voto

Como empresa que cotiza en bolsa, Almirall colabora activamente con dos importantes asesores de voto independientes, Glass Lewis & Co, LLC e ISS (Institutional Shareholder Services, Inc), que ofrecen servicios de recomendación de voto a los accionistas institucionales. Sus recomendaciones de voto reflejan una visión independiente en relación con los aspectos de transparencia y gobierno corporativo de las empresas.

Este año, Almirall ha recibido la aprobación mayoritaria de los asesores para el análisis declarativo y la recomendación de voto de la empresa. Se trata de un respaldo positivo de la mejora de la transparencia y el gobierno corporativo de Almirall que refleja el continuo apoyo y la confianza en la gestión de la empresa.

## Capital social y dividendos

El 24 de julio de 2020 se celebró la Junta General Ordinaria de Accionistas de 2020, tras un retraso debido a las restricciones derivadas de la pandemia de la COVID-19. Se aprobó el dividendo se aprobó y su pago se realizó en octubre de 2020 por valor de 0,203 euros/acción.

A continuación se indican las calificaciones crediticias de Almirall a finales de 2020 de acuerdo con Standard & Poor's y Moody's: Clasificación BB- de Standard & Poor's, perspectiva estable; Clasificación Ba3 de Moody's, perspectiva estable. No se produjeron cambios relevantes durante el año 2020.

Agencia	Clasificación	Perspectiva
Standard & Poor's	BB-	Estable
Moody's	Ba3	Estable

## Accionistas

En la siguiente tabla se detalla la información que consta en los registros oficiales de la Comisión Nacional del Mercado de Valores a 31 de diciembre de 2020 sobre los accionistas mayoritarios de Almirall S.A., directos e indirectos, con una participación superior al 3%.

Nombre o razón social de los accionistas directos	Número de acciones (M€) a 31 de diciembre de 2020	Participación en Almirall (%)
Grupo Plafin S.A.	71,43	40,1
Grupo Corporativo Landon S.L.	32,83	18,43

El análisis de nuestros asesores y la recomendación de voto han acentuado el compromiso de Almirall con el cumplimiento en 2020. Esta es una declaración expresa de la mejora de Almirall en materia de transparencia y gobierno corporativo que refleja el apoyo continuo y confianza en la empresa.

# Contribución fiscal total (TTC)

La estrategia fiscal de Almirall tiene como objetivo fundamental garantizar el estricto cumplimiento de la normativa tributaria aplicable y procurar una adecuada supervisión de la política fiscal llevada a cabo por sus sociedades dependientes en todos los territorios en los que opera, actualmente España, Alemania, Estados Unidos, Italia, Suiza, Francia, Austria, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido, Dinamarca, Suecia, Países Bajos, Bélgica, Polonia y China, buscando la máxima seguridad jurídica, coadyuvando al cumplimiento de la estrategia empresarial a corto, medio y largo plazo, y manteniendo una posición de colaboración y transparencia con las respectivas administraciones tributarias.

En mayo de 2014 el Consejo de Administración de Almirall acordó adherirse al Código de Buenas Prácticas Tributarias, donde se incluye una serie de recomendaciones orientadas a lograr la aplicación del sistema tributario mediante la cooperación entre la Administración pública y las sociedades. Dicha adhesión está alineada con los principios y directrices de actuación en materia fiscal establecidos en la estrategia fiscal de Almirall.

Almirall, además, es sensible y consciente de su responsabilidad en el desarrollo económico de los territorios en los que desarrolla su actividad, contribuyendo a crear valor económico mediante el pago de impuestos.

La Contribución Tributaria Total mide el impacto total que representa el pago de impuestos por parte de una compañía. Esta valoración se realiza desde el punto de vista de la contribución total de los impuestos satisfechos a las diferentes Administraciones de un modo directo o indirecto como consecuencia de la actividad económica de la Sociedad.

## Distinguimos entre impuestos que suponen un coste para Almirall y los impuestos que recauda:

Los **impuestos soportados** son aquellos impuestos que Almirall ha pagado a las Administraciones de los diferentes Estados en los que opera. Estos impuestos son los que han supuesto un coste efectivo para Almirall, como por ejemplo el Impuesto sobre Sociedades.

Los **impuestos recaudados** son aquellos que han sido ingresados como consecuencia de la actividad económica de Almirall, sin suponer un coste para la Sociedad aparte del de su propia gestión.

En este sentido, las retenciones practicadas a las personas trabajadoras como consecuencia de las rentas del trabajo que han recibido constituye un ejemplo ilustrativo de lo que entendemos como impuesto recaudado.

Según la metodología propuesta por la OCDE para calcular la Contribución Tributaria Total según criterio de caja, la Contribución Tributaria Total de Almirall en 2020 fue de 107.425 miles de euros (118.327 en el ejercicio 2019).

## Contribución tributaria total de almirall en 2020 (en miles de euros)

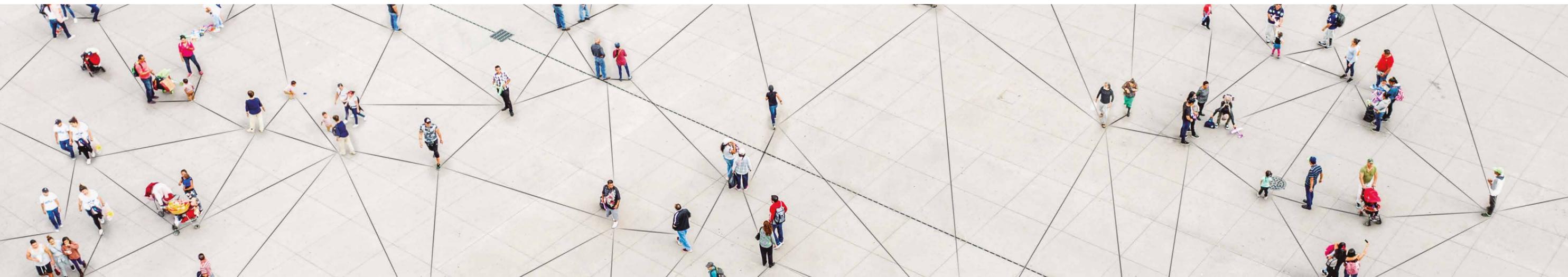
	31 diciembre 2020			31 diciembre 2019		
	Impuestos soportados <sup>(1)</sup>	Impuestos recaudados <sup>(2)</sup>	Total	Impuestos soportados <sup>(1)</sup>	Impuestos recaudados <sup>(2)</sup>	Total
EU-5 <sup>(3)</sup>	39.727	57.027	96.754	37.833	57.736	95.569
Resto de Europa	4.757	4.846	9.603	5.281	6.994	12.275
Estados Unidos	-1.680	2.732	1.052	4.531	5.935	10.466
Resto de países	15	1	16	11	6	17
<b>Total</b>	<b>42.819</b>	<b>64.606</b>	<b>107.425</b>	<b>47.656</b>	<b>70.671</b>	<b>118.327</b>

**(1)** Incluye los tributos que suponen un coste efectivo para la compañía (incluyen básicamente los pagos por el impuesto sobre beneficios, tributos locales, tasas diversas y cotizaciones a la Seguridad Social a cargo de la empresa).

**(2)** Incluye los tributos que no repercuten en el resultado de la compañía, pero son recaudados por Almirall por cuenta de la Administración tributaria o son ingresados por cuenta de terceros (incluyen básicamente el impuesto sobre el valor añadido neto, retenciones a las personas trabajadoras y terceros y cotizaciones a la Seguridad Social a cargo del/a empleado/a).

**(3)** EU-5 incluye España, Alemania, Italia, Francia y Reino Unido

Durante el ejercicio 2020, del Resultado Neto del Grupo Almirall los impuestos soportados a efectos de la Contribución Tributaria Total han representado el 57,6%.





# Investigación y Desarrollo

---

50 **Innovación de vanguardia para el crecimiento a largo plazo**

Principales indicaciones en Dermatología Médica

54 **Capacidades e inversión en I+D**

Creación de un pipeline sólido

Entrevista con Thomas Huber,  
Research Director

Colaboraciones y asociaciones

60 **Una empresa impulsada por la investigación:  
AlmirallShare**

62 **Centros de innovación**

---

# Innovación de vanguardia para el crecimiento a largo plazo

El proceso de I+D de Ammirall está inmerso en la innovación para añadir valor desde las primeras observaciones científicas o clínicas, ideas y tecnologías, hasta las fases más avanzadas de desarrollo clínico y el eventual registro regulatorio y comercialización de nuestras terapias.

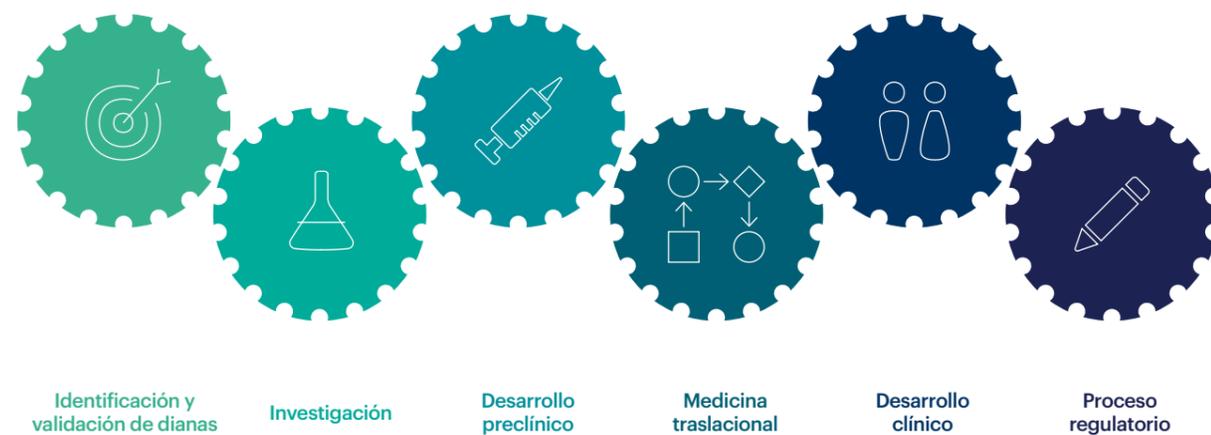
Ponemos todo nuestro conocimiento y nuestra experiencia en el descubrimiento y desarrollo de soluciones que funcionen, con el propósito de aportar una innovación de vanguardia al campo de la Dermatología Médica. Nuestra filosofía de trabajo está arraigada en la ciencia y dedicada al paciente. Fieles a este espíritu, cada día aseguramos el cumplimiento a largo plazo de nuestro Noble Purpose.

Colaboramos con organizaciones que maximizan el valor de nuestra I+D y minimizan el tiempo necesario para aportar soluciones vitales a los pacientes. Nuestros socios representan un amplio abanico de organizaciones que proporcionan acceso a innovaciones audaces y a conocimientos y tecnologías de vanguardia, y que abarcan grupos de investigación académica, consorcios público-privados, profesionales sanitarios y grupos de defensa del paciente. Asimismo, estamos muy interesados en participar

en colaboraciones con empresas de Dermatología Médica, biotecnología y farmacéuticos. Hemos dedicado recursos y experiencia para desarrollar una red de contactos que permite a nuestro equipo de Desarrollo de Negocio identificar y alcanzar tales oportunidades de colaboración, a la vez que fomentamos nuestras propias plataformas de innovación, como AmmirallShare, para crear un entorno ágil y desarrollar colaboraciones más estratégicas para nuestros objetivos de negocio.

En Ammirall, dedicamos el esfuerzo y los recursos necesarios para construir y desarrollar nuestro portfolio de futuros productos. En 2020, invertimos entorno al 10% de nuestras Ventas Netas anuales en I+D, con el 14% de nuestra plantilla -248 científicos- gestionando dos centros punteros de I+D situados en España y Alemania. La gama de productos farmacéuticos que desarrollamos a través de nuestro proceso de I+D marca una diferencia tangible en la vida de los pacientes. En 2020, patrocinamos o colaboramos en más de 20 ensayos centrados en seis patologías cutáneas de gran importancia: psoriasis, dermatitis atópica, acné, alopecia androgénica, queratosis actínica, oncodermatología, onicomicosis y enfermedades raras.

## Nuestras capacidades cubren el proceso completo de I+D



10%

de las ventas netas dedicadas a I+D

248

empleados en I+D

14%

de nuestra plantilla

## Principales indicaciones en Dermatología Médica

Nuestra I+D se centra en el desarrollo de tratamientos diferenciados para necesidades clínicas no cubiertas en áreas en las que nuestras terapias tienen el mayor potencial para cumplir nuestro Noble Purpose y marcar la diferencia en la vida de los pacientes. Trabajamos codo con codo con los pacientes y sus médicos para identificar estas áreas estratégicas de interés, junto con nichos de mercado atractivos y explorar aquellas indicaciones de la Dermatología Médica en las que podemos aplicar la ciencia para crear soluciones innovadoras.

Aprovechando nuestra importante experiencia en I+D, abordamos la innovación rompedora con diferentes modalidades de tratamiento (en particular, nuevas entidades químicas (NCE) y biológicas) con el apoyo de atractivas colaboraciones externas que nos permiten identificar y desarrollar terapias con potencial transformador.

Desarrollamos y lanzamos tratamientos para enfermedades cutáneas comunes que afectan a millones de pacientes, como la psoriasis y la dermatitis atópica, al tiempo que aprovechamos las oportunidades para tratar enfermedades cutáneas raras y desatendidas en las que nuestro impacto puede ser muy significativo para la calidad de vida de los pacientes.

Nuestro equipo de I+D trabaja con diligencia en estas patologías estratégicas: psoriasis, dermatitis atópica, acné, alopecia androgénica, queratosis actínica, enfermedades de Oncodermatología, onicomicosis y enfermedades raras.

### Nuestro enfoque terapéutico:

Dermatología Médica para condiciones específicas y necesidades no cubiertas relevantes



Psoriasis



Acné



Queratosis actínica



Dermatitis atópica



Alopecia androgénica



Oncodermatología



Onicomicosis



Enfermedades raras

# Capacidades e inversión en I+D

Nuestro experimentado y ágil equipo, impulsado por un espíritu de colaboración estratégica, garantiza que Almirall esté preparada para progresar nuestras terapias a través de todas las fases de investigación y desarrollo, desde el banco de pruebas hasta el paciente, tanto en la Unión Europea como en los Estados Unidos y con una perspectiva de expansión global. Nuestras sólidas capacidades internas se complementan con relaciones visionarias para la obtención de licencias, así como colaboraciones y asociaciones muy específicas. Con una perspectiva positiva a largo plazo, nos centramos en desarrollar un portafolio de productos diferenciados, aumentar el valor de dicha portafolio y dar prioridad a las oportunidades estratégicas para satisfacer las necesidades no cubiertas de los pacientes. Las perspectivas de nuestro portafolio de productos siguen siendo sólidas, con nuestras primeras fases dinamizadas gracias a interesantes acuerdos este año, como es el caso del acuerdo estratégico firmado con 23andMe.

## 2020 ha sido un año de importantes avances e hitos para nuestro pipeline de I+D y nuestras colaboraciones:

A principios de 2020, Eli Lilly adquirió Dermira, con quien Almirall tenía un acuerdo de licencia para los derechos exclusivos en Europa de **lebrikizumab**, un anticuerpo monoclonal anti IL-13 para el tratamiento de la dermatitis atópica. Este movimiento respalda y sostiene la estrategia de Almirall en el campo de la dermatitis atópica. Recientes evidencias científicas apoyan aún más el papel dominante de la IL-13 en la enfermedad.<sup>9</sup> **Lebrikizumab** ha demostrado una gran afinidad por la citocina IL-13, por lo que tiene un gran potencial para convertirse en una terapia líder en su clase. Los estudios en fase IIb confirmaron que **lebrikizumab** ofrece un perfil de seguridad y eficacia prometedor, mientras que actualmente hay estudios en curso en fase III con Eli Lilly para evaluar su seguridad y eficacia como monoterapia en pacientes de 12 años o más con dermatitis atópica de moderada a grave. El lanzamiento está previsto para 2023, con una visibilidad y competitividad de **lebrikizumab** que continúan ganando terreno frente a la competencia.

En marzo de 2020, Klisyri® (**tirbanibulina**) obtuvo la aprobación de su Solicitud de Autorización de Comercialización (MAA) y Solicitud de Nuevo Fármaco (NDA) por parte de la EMA y la

### Creando un pipeline sólido

Indicación	Proyecto	Fase I	Fase II	Fase III	En fase de registro	Geografía
Queratosis actínica	Klisyri® ( <b>tirbanibulina</b> )					EU
Psoriasis	Wynzora®*					EU
Dermatitis atópica	<b>lebrikizumab</b> ALM17923					EU
Acné	<b>sareciclina</b> ALM24001					China

\*Wynzora® como nombre comercial aprobado en EE.UU., se encuentra todavía bajo revisión en la UE.

FDA respectivamente, para el tratamiento de la queratosis actínica. En diciembre, la FDA aprobó Klisyri® para el mercado estadounidense y su lanzamiento en este mercado tuvo lugar en febrero de 2021. El lanzamiento en Europa tendrá lugar en el segundo semestre de 2021. La **tirbanibulina**, con su novedoso mecanismo de acción, resulta una prometedora terapia dentro del panorama del tratamiento de la QA debido a su corta duración, su buena tasa de eliminación y su baja propensión a las reacciones cutáneas locales graves.

Seysara® (**sareciclina**) es un nuevo antibiótico oral derivado de la tetraciclina desarrollado específicamente para el tratamiento del acné y que fue aprobado por la FDA en octubre de 2018. En junio de 2020, la FDA aprobó la actualización de la ficha técnica de Seysara®, indicando que la bacteria principal asociada al acné (*P. acnes*) mostraban una baja propensión a desarrollar resistencia. Esta información marca un importante logro para el nuevo lanzamiento del producto y un hito en el trabajo de resistencia antimicrobiana de Almirall. Los ensayos de fase III en China están en marcha, lo cual supone el primer producto dermatológico de Almirall en desarrollo en este país y un sólido primer paso en la construcción del portafolio estratégico de dermatología de la compañía en China. La presentación a los organismos reguladores chinos está prevista para 2023.

En respuesta a la pandemia de la COVID-19, Almirall ha explorado el potencial terapéutico de nuestras terapias en diferentes fases de desarrollo en esta enfermedad, incluyendo el uso de ebastina para tratar la piel seca causada por el uso de mascarillas, guantes y equipos de protección. Como parte de nuestro compromiso para colaborar en la respuesta a la pandemia, también participamos en Exscalate 4COV, un proyecto europeo de supercomputación y diseño inteligente de fármacos in silico para hacer frente a la COVID-19.



15 ensayos clínicos activos de fase I a fase IV en 2020

### Enfoque terapéutico actual



## Entrevista con Thomas Huber, Research Director de Almirall.

### ¿Cómo es tu visión sobre la I+D y tu estrategia para el pipeline de Almirall?

Los pacientes con enfermedades graves demandan opciones de tratamiento que mejoren sustancialmente sus vidas. Los avances científicos y el reciente registro de medicamentos diferenciados para las enfermedades de la piel alimentan esta expectativa. Estamos redirigiendo nuestro pipeline de productos hacia candidatos a fármacos con un alto potencial de ayudar a los pacientes a conseguir una vida saludable.

Hacemos que la ciencia esté presente en toda nuestra experiencia en dermatología, creando sinergias con centros clínicos de excelencia que nos permitirán descubrir nuevas oportunidades, impulsar el conocimiento y ofrecer opciones de tratamiento a los pacientes. Nuestro objetivo es ampliar nuestra red de colaboraciones académicas con la intención de acceder a los conocimientos, ampliarlos internamente y profundizar nuestra comprensión de los factores que determinan el riesgo de padecer enfermedades.

La estrategia de I+D de Almirall para el descubrimiento de fármacos parte tanto de la capacidad interna como de las asociaciones estratégicas para acceder a recursos, capacidades e innovación. Es fundamental ser reconocido como un socio atractivo y de confianza. Nuestras asociaciones se basan en actividades de colaboración que aprovechan los conocimientos básicos de cada parte. Creemos que todo el mundo puede contribuir a la transformación teniendo una mentalidad abierta y dando espacio a nuevas ideas y formas alternativas de trabajar.

La búsqueda de fuentes de conocimiento externas y la obtención temprana de licencias son fundamentales para complementar nuestras ideas generadas en la empresa y los esfuerzos internos. Y, por último, otro aspecto de nuestra estrategia es mantener el enfoque principal en las enfermedades dermatológicas dejando que la ciencia nos ayude a maximizar el valor de nuestros demás activos.

### ¿Cómo estás dirigiendo, junto con el equipo de I+D, la transición del pipeline de Almirall hacia tratamientos con un potencial transformador?

Estoy muy contento de haberme incorporado a Almirall en marzo de 2020, después de más de trece años en el Novartis Institute of Biomedical Research (NIBR), donde desempeñé diferentes funciones. Me impresionó conocer a un equipo de I+D tan sólido, cualificado y comprometido. La fortaleza del equipo quedó demostrada por la forma en que afrontaron los retos asociados a la pandemia y garantizaron la continuidad de las actividades clave.

Una de mis primeras responsabilidades fue desarrollar las capacidades de Almirall en cuanto a entidades biológicas, complementando la amplia experiencia en torno a las entidades químicas. Hemos impartido formación especializada al equipo interno y ampliando conocimiento contratando nuevos talentos y recurriendo a consultores externos. Tener acceso tanto a productos químicos como biológicos es fundamental para ampliar nuestra presencia en el área de las enfermedades de la piel estratégicas, y poder abordar con la mayor relevancia e impacto los principales factores que determinan el riesgo de padecer la enfermedad.

Aunque nuestro pipeline de I+D se está desplazando hacia proyectos con mayor potencial de transformación para aspirar a un mayor éxito comercial, reconozco que este movimiento implica un mayor riesgo conceptual y la necesidad de equilibrar nuestras inversiones a lo largo de nuestro portfolio de productos y trabajar solo en enfoques en los que realmente creemos que puedan mejorar sustancialmente la vida de los pacientes. Abordamos este riesgo mediante el desarrollo de un marco o un lenguaje acordados en común a la hora de hablar y de conceptualizar nuestros proyectos. Proponemos estructurar este marco en torno a tres pilares: **Pacientes:** —entender las necesidades y anhelos de los pacientes, entender cómo valoran la innovación los colaboradores; **Ciencia:** —tener acceso a la ciencia pertinente, al conocimiento de las enfermedades humanas y a las plataformas terapéuticas avanzadas; **Competencia:** —posicionar a Almirall como un actor clave en dermatología, fomentar la agilidad en las asociaciones y considerar soluciones de trabajo disruptivas.

### ¿Cómo va a desarrollar Almirall estos medicamentos tan innovadores?

Nuestro recorrido comenzó hace un par de años al establecer diferentes colaboraciones estratégicas. Destacaría dos recientes, y muy emocionantes, que son parte de esta estrategia y que nos ayudarán a crear un pipeline altamente innovador, y a demostrar nuestro compromiso de ofrecer medicamentos de vanguardia a los pacientes con enfermedades dermatológicas.

En octubre de 2020, firmamos un acuerdo de colaboración en materia de investigación con la Universidad de Dundee, una de las mejores del Reino Unido en el ámbito de las ciencias biológicas, con el objetivo de identificar y desarrollar una nueva clase de tratamientos que ataquen a las proteínas causantes de enfermedades y las degraden. Mediante esta colaboración, Almirall busca desarrollar fármacos para enfermedades graves de la piel que tengan un alto nivel de necesidades médicas no cubiertas.

El 7 de enero de 2021, anunciamos el cierre de una asociación estratégica con Tyris Therapeutics, una empresa dedicada a la creación de una nueva generación de terapias génicas fundada por Columbus Venture Partners, para abordar afecciones dermatológicas huérfanas mediante terapia génica no-viral. La tecnología de terapia génica no-viral de ADN de Tyris tiene el potencial de ofrecer vías para el tratamiento de las enfermedades de origen genético que van más allá de las actuales terapias génicas virales. El objetivo de la terapia es suministrar genes sin restricciones de tamaño a tejidos específicos con la opción de poder volver a administrarlos. A diferencia de las terapias génicas virales, esta tecnología puede ser aplicable a todos los pacientes, ya que no son esperables ni inmunidad previa ni el desarrollo de una respuesta inmune contra el vector.

A lo largo de 2021, continuaremos impulsando el pensamiento creativo y las colaboraciones innovadoras. Fomentaremos tanto las soluciones químicas como las biológicas con potencial transformador para nuestro pipeline e intensificaremos nuestra red de colaboraciones con centros clínicos especializados para desarrollar nuevas opciones de tratamiento que cubran las necesidades de los pacientes. Me siento honrado de ser parte de nuestro fuerte equipo de I+D y contribuir al Noble Purpose de Almirall.



## Colaboraciones y asociaciones

Trabajamos con diligencia para identificar colaboraciones que aprovechen y complementen nuestras propias capacidades de investigación y desarrollo.

Se trata de relaciones en las que todos ganan y que ofrecen la oportunidad de compartir riesgos, conocimientos técnicos y recursos para acelerar el descubrimiento y el desarrollo de nuevas terapias en Dermatología Médica. Juntos podemos impulsar un equipo internacional capaz de aportar soluciones innovadoras al mercado para satisfacer las necesidades de los pacientes y mejorar sus vidas.

2020 fue un año activo en este sentido. Nuestros socios más importantes, que indicamos a continuación, abarcan una amplia gama de organizaciones que representan tanto relaciones de larga duración como nuevas iniciativas:

### Tyris Therapeutics

En enero de 2021, Almirall firmó un acuerdo estratégico con Tyris Therapeutics, una empresa dedicada a la creación de una nueva generación de terapias génicas fundada por Columbus Venture Partners, para abordar afecciones dermatológicas huérfanas mediante terapia génica no viral. Mediante la combinación de la innovadora tecnología de Tyris y la experiencia líder de Almirall en Dermatología Médica, las empresas pretenden desarrollar terapias génicas de nueva generación con un potencial transformador para el tratamiento de enfermedades genéticas raras en dermatología.

### Universidad de Dundee

Esta colaboración de investigación multidiana de tres años se firmó en octubre de 2020 para el desarrollo de nuevas terapias basadas en degradadores de proteínas dirigidos. Permitirá acelerar el descubrimiento de medicamentos innovadores mediante mecanismo de acción de los degradadores selectivos de proteínas, generando la posibilidad de eliminar dianas relevantes para enfermedades difíciles de abordar con los métodos convencionales. El objetivo final es ofrecer oportunidades de tratamiento innovadoras a los pacientes con patologías cutáneas que tengan grandes necesidades médicas no cubiertas. Esta asociación es un ejemplo de cómo los investigadores universitarios de talla mundial y la industria farmacéutica pueden colaborar para acelerar el descubrimiento de fármacos y mejorar la vida de los pacientes con medicamentos transformadores.

### Universidad Carlos III de Madrid (UC3M) y la Fundación MEDINA

En mayo de 2020, Almirall, la Universidad Carlos III y la Fundación MEDINA anunciaron el proyecto de investigación TRIDs4DEB (Translational Read-Through Inducers for (4) Dystrophic Epidermolysis Bullosa) para buscar nuevos tratamientos para enfermedades genéticas raras causadas por "mutaciones sin sentido", como la epidermolisis ampollosa distrófica recesiva. Las mutaciones sin sentido

representan hoy el 11 % de las sustancias que originan las enfermedades genéticas humanas. El proyecto está parcialmente financiado por el Centro para el Desarrollo Industrial y Tecnológico (CDTI), integrado en el Ministerio de Ciencia e Innovación de España. La Universidad proporcionará acceso a la experiencia en modelos celulares derivados de muestras de pacientes y la Fundación Medina a su biblioteca exclusiva de extractos microbianos.

### 23andMe

Nuestro acuerdo global de licencia, firmado a principios de 2020 con esta empresa líder en genómica personal e investigación, asegura los derechos para desarrollar y comercializar a escala internacional el anticuerpo biespecífico dirigido contra la IL-36, un miembro de la familia de citocinas IL-1 asociado a varias enfermedades inflamatorias, incluyendo algunos trastornos dermatológicos. Almirall continuará con el desarrollo preclínico del anticuerpo para someterlo a ensayos clínicos en humanos y posteriormente comercializar su uso en terapias de enfermedades cutáneas.

### WuXi Biologics

Anunciado en enero de 2020, este acuerdo estratégico con WuXi Biologics demuestra el compromiso de Almirall con nuestra estrategia de desarrollar productos biológicos altamente innovadores para las enfermedades dermatológicas, incluida la dermatitis atópica. Almirall tiene acceso a las plataformas de anticuerpos propiedad de WuXi Biologics, incluyendo WuXiBody™, para descubrir múltiples y novedosos anticuerpos biespecíficos. El acuerdo permite a Almirall desarrollar terapias bajo licencia y mantener la propiedad de los componentes resultantes para uso médico.

### Bioniz Therapeutics, Inc.

A finales de 2019, Almirall firmó un acuerdo de opción para adquirir la empresa biofarmacéutica Bioniz Therapeutics, Inc., lo que le brinda la oportunidad de desarrollar y ampliar su portfolio de productos de I+D con nuevas modalidades de tratamiento para tratar las enfermedades inmunoinflamatorias y las neoplasias de células T y, por lo tanto, abordar enfermedades muy desatendidas dentro de la Oncodermatología y la Inmunodermatología. Almirall pretende obtener los derechos globales de BNZ-1, una terapia péptida first-in-class, que bloquea selectivamente la actividad de tres citocinas de la misma familia: IL-2, IL-9 e IL-15, y que actualmente está en fase I/II de desarrollo para el tratamiento del linfoma cutáneo de células T refractario.

### HitGen Ltd.

Esta colaboración de investigación con HitGen Ltd. se anunció en marzo de 2019 para establecer una plataforma avanzada de generación de nuevos compuestos para el tratamiento de la dermatitis atópica, basada en la amplia biblioteca de HitGen de casi 400 000 millones de compuestos. El propósito de esta asociación estratégica es identificar compuestos activos con anticipación, que serán patentados por Almirall, siendo Almirall quien proporcione

reactivos y material para el cribado de las dianas y HitGen quien efectúe el cribado, la identificación de los compuestos, la confirmación y las pruebas tempranas contra las dianas seleccionadas, aprovechando su plataforma de cribado DEL única y patentada.

### Dermira

En 2019, Almirall ejerció su opción con Dermira (adquirida por Eli Lilly) para la licencia de los derechos europeos de **lebrikizumab** para el tratamiento de la dermatitis atópica. **Lebrikizumab** es un anticuerpo monoclonal anti IL-13 que está siendo desarrollado como monoterapia para pacientes de 12 años en adelante que sufren dermatitis atópica de moderada a grave. Creemos que **lebrikizumab** tiene el potencial de convertirse en la terapia de referencia en su clase.

### Barcelona Supercomputing Centre (BSC)

Nuestra colaboración con el Barcelona Supercomputing Centre, iniciada en diciembre de 2018, llegó a su fin en 2020 y actualmente está en fase de análisis, en la que se negocia su posible continuación. Este proyecto pretendía identificar asociaciones desconocidas hasta ahora entre enfermedades y dianas para indicaciones dermatológicas,

utilizando una serie de fuentes de datos públicos de gran escala, junto con la experiencia estratégica y las capacidades tecnológicas del BSC.

### Athenex

Almirall y Athenex firmaron un acuerdo de colaboración en Diciembre de 2017 para desarrollar y comercializar **tirbanibulina** para el tratamiento de la queratosis actínica, y otras condiciones de la piel, en EE.UU. y Europa, incluyendo Rusia. Athenex ha sido responsable de conducir todos los ensayos preclínicos y clínicos, dando lugar a la aprobación de Klisyri® (**tirbanibulina**) por parte de la FDA y a su lanzamiento en EE.UU en febrero de 2021.

### Leo Pharma

En 2020, completamos esta colaboración y actualmente estamos trabajando juntos para publicar los resultados. Unimos fuerzas con Leo Pharma en 2017 para establecer un nuevo estándar y desarrollar un método indoloro y mínimamente invasivo para la toma de muestras de piel. Este proyecto ha avanzado nuestra comprensión de las enfermedades de la piel al producir un análisis de biomarcadores más preciso y completo en los ensayos clínicos y la investigación exploratoria.

### Colaboraciones en el pipeline

	Programa de investigación	Preclínico	Desarrollo exploratorio	Desarrollo completo
Pequeñas moléculas	 			
Péptidos				
Biológicos				 acquired by 
Terapia génica				

# Una empresa impulsada por la investigación: AlmirallShare

*Empoderando a los científicos para mejorar la salud de la piel e innovar para un futuro mejor. Uniendo ciencia y creatividad.*

Lanzada en 2017 para establecer un nuevo ecosistema de colaboraciones potenciales para fomentar la investigación dermatológica, AlmirallShare es la creciente plataforma de I+D de innovación abierta de nuestra empresa. Como socio científico global, establecemos proyectos de colaboración con equipos de todo el mundo de forma estructurada, ágil y transparente. Nuestro objetivo es identificar productos dermatológicos diferenciados que representen una innovación de vanguardia para ofrecer soluciones reales a los pacientes y luchar contra las enfermedades de la piel con necesidades médicas no cubiertas.

AlmirallShare ha lanzado cinco convocatorias para enviar propuestas de investigación que, a finales de 2020, han supuesto aproximadamente el 50 % de las colaboraciones público-privadas impulsadas por Almirall. La plataforma AlmirallShare se ha convertido en una herramienta clave para identificar asociaciones estratégicas exitosas y, desde su lanzamiento, se han registrado cerca de 1.000 científicos, que han compartido 410 propuestas.

En junio de 2020, AlmirallShare lanzó su quinta convocatoria para identificar nuevos activos -nuevas entidades químicas, biológicas y otras terapias avanzadas- para el tratamiento de afecciones dermatológicas. De nuestra cuarta convocatoria, hemos seleccionado y anunciado, en noviembre de 2020, dos nuevas colaboraciones que investigan nuevas vías para el tratamiento del cáncer de piel y la dermatitis atópica:

El proyecto de investigación en colaboración con la **Universidad de South Australia** está dirigido por el profesor investigador del Future Industries Institute, Tarl Prow, y se centra en ampliar el conocimiento sobre un tipo común de tumor de piel. El objetivo es identificar los mecanismos

moleculares que subyacen al carcinoma de células escamosas y su modulación en respuesta a un tratamiento específico. Este grupo ha demostrado un fuerte compromiso en la lucha contra el cáncer de piel y ha desarrollado tecnologías innovadoras para mejor administración de fármacos tópicos en la práctica clínica.

El proyecto del **Hospital de la Santa Creu i Sant Pau** está liderado por el profesor Dr. Lluís Puig, director del Servicio de Dermatología, y la profesora Silvia Vidal, coordinadora del Área de Investigación de Enfermedades Inflamatorias, y se centrará en la comprensión de las biofirmas que operan en la dermatitis atópica en las diferentes etapas de la enfermedad y en respuesta a la terapia sistémica. La investigación examinará la relación entre la composición de las células inmunitarias de la piel, el transcriptoma cutáneo y los biomarcadores sistémicos en pacientes con dermatitis atópica.

Estas nuevas colaboraciones se unen a las seis que ya están en marcha, basadas en nuevas terapias (IDIBAPS, Universidad de Turín), nuevas dianas (Dublin City University, Universidad de Namur) y nuevos modelos preclínicos (University College Dublin, Universidad de Sheffield). Con AlmirallShare seguimos facilitando las colaboraciones en la investigación dermatológica y acelerando la generación de nuevos tratamientos para las afecciones de la piel, poniendo en común la ciencia y la creatividad de expertos de todo el mundo con la propia experiencia de Almirall. Trabajamos para que los científicos puedan mejorar la salud de la piel fomentando proyectos de colaboración con socios de todo el mundo.

[www.sharedinnovation.almirall.com](http://www.sharedinnovation.almirall.com)

## Colaboraciones académicas



España	Europa	Australia
IDIBAPS	Charles Institute	H. South Australia
HSPSC	Dublin City U.	
	U. Namur	
	U. Torino	
	Universidad de Sheffield	

## Logros de AlmirallShare



# Centros de innovación

La innovación de Ammirall se centra y se lleva a cabo en dos centros de I+D en Europa: Sant Feliú de Llobregat (Barcelona, España) y Reinbek (Alemania). Nuestras inversiones en infraestructuras estratégicas y adquisiciones han posicionado a Ammirall de forma idónea para avanzar en nuestro portfolio de productos y tener éxito en el descubrimiento, desarrollo, lanzamiento y fabricación de tratamientos innovadores en Dermatología Médica que marquen la diferencia en la vida de los pacientes.



**Centro de I+D en Sant Feliú de Llobregat**  
(Barcelona, España)



Esta emblemática y vanguardista sede de I+D se inauguró en 2006 a las afueras de Barcelona y cuenta con 27 000 metros cuadrados de espacio para descubrir y desarrollar tratamientos de vanguardia para las enfermedades cutáneas. Aquí llevamos a cabo todas las fases de la I+D: descubrimiento de fármacos, así como ensayos preclínicos y clínicos, incluida la capacidad innovadora de desarrollar e impulsar nuevas entidades químicas.

**Centro de I+D y plantas en Reinbek**  
(Reinbek, Alemania)



Nuestro centro de Reinbek cuenta con más de 60 años de experiencia en Dermatología y acoge a investigadores expertos que trabajan en el descubrimiento de nuevos tratamientos tópicos para los pacientes de Dermatología Médica.

Nuestras terapias se producen según las normas más estrictas y las normativas internacionales, tanto en nuestra red de centros internos (dos plantas químicas en Sant Celoni y Sant Andreu, España, y dos plantas farmacéuticas, en Sant Andreu, España, y Reinbek, Alemania) como en nuestra red externa de fabricantes. En 2020 se fabricaron cerca de 100 millones de unidades de productos Ammirall de forma segura y eficiente en nuestra red de fabricación, y nuestras instalaciones están totalmente preparadas para apoyar todos los futuros lanzamientos y necesidades de I+D.



La experiencia de nuestros científicos es la base del éxito de Ammirall en I+D

## Nuestros centros

Sede central

Barcelona, España

Centros de I+D

**Centro principal:**  
Sant Feliú de Llobregat,  
Barcelona, España

Reinbek, Alemania

Plantas químicas

Sant Celoni,  
Barcelona, España

Sant Andreu de la Barca,  
Barcelona, España

Plantas farmacéuticas

Sant Andreu de la Barca,  
Barcelona, España

Reinbek, Alemania



# ESG

---

## 66 **Medio ambiente, Social y Gobierno**

### 68 **Medio ambiente**

Proteger nuestro planeta para el futuro  
Mejorar nuestro rendimiento ambiental  
Acción por el clima

### 72 **Social**

Cerca de los profesionales sanitarios  
Contribución social durante la pandemia COVID-19  
Abordar los retos médicos mediante la colaboración  
Acceso global a la atención sanitaria  
Responsabilidad en toda la cadena de valor  
Capital humano

### 86 **Gobierno Corporativo**

Ética  
Consejo de Administración  
Remuneración  
Gestión de riesgos  
Comisiones del Consejo  
Comité de Dirección

---

## Medio ambiente, Social y Gobierno

Crear valor sostenible para nuestros grupos de interés va de la mano de nuestro compromiso de aprovechar la ciencia a fin de ofrecer soluciones que satisfagan las necesidades de los pacientes. Nuestros valores nos guían e impregnan todas nuestras acciones y decisiones con un sentido de profunda responsabilidad hacia la sociedad y nuestro planeta. El año 2020 presentó muchos retos a escala mundial y Almirall estuvo a la altura de las circunstancias en todos los niveles de nuestra organización, día tras día, para garantizar que cuidamos los aspectos ambientales, sociales y éticos.

Nuestra forma de trabajar se basa en el respeto y la integridad, valores que se entrelazan con nuestro Noble Purpose de construir un legado para las generaciones futuras transformando el mundo del paciente, convirtiéndolo en un lugar mejor y más saludable. Creemos firmemente que nuestro éxito no solo depende de lo que hacemos, sino de cómo lo hacemos. Nos esforzamos por identificar y reconocer a todos los grupos de interés afectados por nuestras actividades empresariales —pacientes, profesionales sanitarios, nuestros socios, compañeros, proveedores y la sociedad en general— con el objetivo de medir nuestro impacto y salvaguardar nuestros valores en todo momento.

Mantener las líneas de comunicación abiertas con nuestros grupos de interés mejora nuestra comprensión de los efectos que tienen nuestras actividades, genera confianza y nos permite abordar de forma proactiva posibles problemas o repercusiones. Nuestro compromiso con el Medio ambiente, Social y Gobierno (ESG por sus siglas en inglés: Environmental, Social, Governance) se extiende a todos los niveles de nuestra organización, a todos los empleados y a todas las relaciones e interacciones que mantenemos con nuestros grupos de interés.

Ponemos nuestra ciencia al servicio de un bien mayor, con la seguridad de que podemos confiar en nuestro Código Ético y Gobierno Corporativo para guiar nuestra forma de hacer negocios. Los principios establecidos en nuestra Política de Sostenibilidad, aprobada por el Consejo de Administración, sientan una base sólida para actuar con responsabilidad ambiental, social y de gobierno. La supervisión y coordinación de toda la actividad empresarial relacionada con los criterios ESG y la sostenibilidad recae en el CEO de Almirall, bajo la supervisión de la Comisión de Auditoría y, en particular, de su presidente. El CEO propone las líneas estratégicas y los planes corporativos en materia de criterios ESG, establece las medidas de gestión y control necesarias y revisa los programas e iniciativas.

Almirall se compromete a integrar las cuestiones éticas, sociales y ambientales en su estrategia empresarial principal y en sus operaciones, en estrecha colaboración con nuestros grupos de interés, con los siguientes objetivos:

Maximizar la creación de valor compartido para nuestros accionistas y para otros grupos de interés, así como para la sociedad en general.

Fomentar una cultura de comportamiento ético que aumente la transparencia empresarial.

Mejorar la reputación y el reconocimiento externo de la empresa.

Identificar, prevenir y mitigar cualquier posible impacto adverso causado por nuestra actividad.

Durante el año 2020, tras un proceso de diagnóstico interno y externo dirigido a analizar las necesidades, las expectativas y el posicionamiento en materia de ESG para todos los diversos grupos de interés de Almirall, implementamos una nueva estrategia. El Consejo de Administración aprobó en julio dicha estrategia, que se basa en las áreas de Medio Ambiente, Social y Gobierno, además de un cuarto pilar transversal que denominamos Gestión y Comunicación.

Hemos puesto en marcha el nuevo Comité corporativo de ESG, que depende del Comité de Dirección. Está compuesto por directores de las diferentes áreas de la empresa y por el responsable de RSC como secretario, quien responde ante el vicepresidente de Recursos Humanos, que actúa como presidente del Comité. El Comité ESG tiene las siguientes responsabilidades:

Proponer la estrategia y el programa ESG de la compañía para que el CEO los presente al Consejo de Administración, e impulsarlos en la organización.

Mantener y fomentar un inventario de las iniciativas de RSC y ESG en curso y completadas, asegurando su impacto tanto interna como externamente.

Respaldar iniciativas clave en todas las funciones de la organización y hacer un seguimiento para garantizar su ejecución.

Apoyar los planes de comunicación interna y externa de RSC y ESG.

Asegurar que se cumplan los requisitos crecientes de las auditorías e informes de de sostenibilidad, RSC y ESG de diferentes grupos de interés (autoridades, socios, esquemas voluntarios, etc.).

En particular, en cuanto a temas de Salud, Seguridad y Medio Ambiente (HSE en sus siglas en inglés: Health, Safety and Environment), revisar y aprobar el Manual de HSE, los planes estratégicos plurianuales de HSE, los informes anuales de HSE y otros temas de HSE; así como monitorear todo el sistema de gestión de HSE.

## Integridad empresarial, transparencia y privacidad

La sostenibilidad está estrechamente ligada a la defensa de los principios de integridad y transparencia en todas nuestras actividades y en toda nuestra organización. Nuestro compromiso con estos conceptos éticos va más allá de nuestras obligaciones reglamentarias.

Nos regimos por el siguiente conjunto de principios, que garantizan que nuestra empresa cumpla siempre las normas más estrictas de integridad y transparencia empresarial:

Conformidad con el Código de Prácticas de la Federación Europea de Industrias y Asociaciones Farmacéuticas (EFPIA). También seguimos los códigos de las asociaciones miembros de nuestro país, como Farmaindustria en España, y la legislación pertinente a escala nacional.

Divulgación de los pagos directos o indirectos de las transferencias de valor realizadas a organizaciones y profesionales sanitarios en cumplimiento de las políticas establecidas para la interacción con los profesionales sanitarios y las organizaciones de pacientes, aplicables a actividades como consejos asesores, reuniones, asesoramiento, viajes o alojamiento.

Protección de la privacidad de nuestros grupos de interés, con arreglo al marco normativo aplicable a nuestras actividades empresariales.

La confianza y la credibilidad se construyen a través de un compromiso claro y coherente con la transparencia. Para lograrlo, en relación con todas nuestras actividades, recopilamos y proporcionamos información veraz, relevante, comprensible, completa, útil y accesible a todas nuestras

partes interesadas. Utilizamos muchos canales y medios diferentes para comunicarnos y difundir información a nuestros grupos de interés, ofreciéndoles opciones sencillas para estar al tanto de nuestras prácticas empresariales.

El Programa de Cumplimiento de la Privacidad de Almirall va un paso más allá en el fortalecimiento de nuestra cultura de protección de datos y en la garantía de la privacidad de los grupos de interés, y delimita las siguientes responsabilidades:

Garantizar que toda la organización y todos los empleados que procesan datos personales comprendan y cumplan sus obligaciones de acuerdo con el RGPD y todas las demás leyes de protección de datos vigentes.

Supervisar el cumplimiento por parte de Almirall de todas las leyes de protección de datos vigentes y garantizar que todas las políticas y procedimientos operativos estándar de nuestra empresa cumplen nuestra responsabilidad legal de proteger los datos personales.

Responder a las solicitudes de asesoramiento y proporcionar evaluaciones de impacto sobre la privacidad de los datos, según sea necesario, junto con la supervisión del rendimiento de acuerdo con las leyes aplicables.

Cooperar con las autoridades de supervisión y actuar como punto de contacto en materia de privacidad.

Promover la concienciación sobre cuestiones de privacidad dentro de Almirall y apoyar una cultura corporativa que se adhiera a las normas de privacidad.





# Medio ambiente

## Proteger nuestro planeta para el futuro

Como parte fundamental de nuestro compromiso con la sociedad, la protección del medio ambiente y la lucha contra el cambio climático están integradas en la estrategia corporativa de Almirall y van de la mano de nuestro Noble Purpose. Además del estricto cumplimiento de todas las normativas y obligaciones legales, hemos desarrollado nuestra propia política medioambiental a fin de alcanzar estándares más elevados. Existe un fuerte compromiso en todos los niveles de la organización con la protección del medio ambiente, la gestión eficiente y sostenible de los recursos, el uso de energías renovables y la mitigación y adaptación al cambio climático a través de programas que reducen las emisiones de gases de efecto invernadero. Cada año establecemos y seguimos de cerca una serie de indicadores clave que aseguren la continuidad y avance de nuestro plan medioambiental.

La realidad de la pandemia llevó a Almirall a revisar los objetivos y reprogramar algunas prioridades en el medio plazo, pero nuestro equipo siempre siguió trabajando duro para hacer avanzar nuestros proyectos.

La supervisión juega un papel importante a la hora de lograr y superar los puntos de referencia que establecemos con respecto al medio ambiente y cambio climático. Cada año, la implementación de nuestra política medioambiental se somete a la certificación según la norma internacional ISO 14001:2015 en nuestros centros operativos en España (desde 2004) y en Alemania (desde 2013). Almirall también tiene implantado un sistema de gestión energética certificado bajo la norma ISO 50001:2018. Estos exigentes procesos de certificación examinan todas nuestras actividades de investigación y desarrollo, la fabricación de principios activos farmacéuticos y la fabricación y venta al por mayor de productos farmacéuticos. Concedidos por TÜV Rheinland, garantizan que aplicamos sistemáticamente los criterios de gestión medioambiental más recientes y exigentes a nuestras operaciones, por encima de los estándares exigidos por la legislación vigente.

Nuestras instalaciones están diseñadas para un uso sostenible de los recursos, con especial atención a la eficiencia energética. Estamos dando pasos concretos para disminuir nuestra dependencia de suministros externos de electricidad y del gas, así como para reducir su consumo. Desde 2016, generamos electricidad para autoconsumo

con la instalación de paneles fotovoltaicos en nuestra planta química de Sant Celoni (300 kW) y en nuestra planta farmacéutica de Sant Andreu de la Barca (800 kW). Estamos reduciendo aún más nuestra huella de carbono tanto en España como en Alemania mediante un programa que compra electricidad de fuentes renovables con garantía de origen.

Nos comprometemos a proteger el medio ambiente y la biodiversidad de los lugares en los que operamos y hemos establecido planes de emergencia detallados para abordar y minimizar cualquier posible problema. Los vertidos de aguas residuales, las emisiones contaminantes y el consumo de agua en nuestros centros operativos también se están reduciendo progresivamente y están muy por debajo de los límites legales en todos los centros.

Los procesos de diseño y fabricación de nuestros productos incluyen e integran una evaluación medioambiental para reducir su impacto. Aplicamos principios de diseño ecológico desde el laboratorio hasta la comercialización para generar la menor cantidad de residuos posible y maximizar el reciclaje. Nuestras prácticas de gestión de residuos también se ajustan para minimizar, recuperar y reciclar siempre que sea posible y eliminar los residuos de forma responsable según la normativa vigente. Los residuos de medicamentos relacionados con nuestros pacientes se acogen al Sistema Integrado de Gestión y Recogida de Envases (SIGRE) en España, y a los correspondientes sistemas de gestión en otros países.

**Nuestro compromiso para luchar contra el cambio climático está integrado en la estrategia corporativa de Almirall y va de la mano con nuestro Noble Purpose.**

## Mejorar nuestro desempeño medioambiental:



## Acción por el clima

Durante 2020, seguimos manteniendo y aplicando nuestro plan contra el cambio climático, que mira hacia el horizonte de 2025. Internamente, estamos abordando el cambio climático en cada etapa: estrategia, política, desarrollo de negocios, inversiones y gestión. Almirall sigue apoyando firmemente el Acuerdo de París y su estrategia de la lucha contra el cambio climático sobre dos pilares: la reducción de nuestra huella de carbono y la prevención y mitigación de los efectos del cambio climático en la salud y el bienestar de las personas.

Reconocemos que nuestras actividades empresariales producen emisiones de gases de efecto invernadero y, desde 2014, hemos tomado medidas decisivas para minimizar este impacto en un 21 % hasta 2025. A enero de 2021 se ha alcanzado y superado el objetivo con una reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) en el periodo 2014-2020 del 34%, una reducción del 13% por encima del objetivo establecido. Este resultado se debe a las mejoras energéticas realizadas, aunque se ha obtenido y superado el objetivo antes de lo esperado debido al impacto del fuerte aumento en energías renovables en el mix eléctrico de España y Alemania. Cabe señalar que la pandemia de la COVID-19 también ha afectado a la disminución del consumo energético en las instalaciones de la oficina de Almirall, aunque no se considera muy significativo para el cómputo de las emisiones totales. Durante 2021, se reevaluará el objetivo para adaptarlo a las circunstancias actuales.

El plan de movilidad para nuestros empleados es otra forma de abordar la reducción de las emisiones de CO<sub>2</sub> y la sostenibilidad. Ofrecemos prestaciones flexibles para el uso del transporte público y promovemos el uso de vehículos eléctricos e híbridos, con la instalación de cargadores eléctricos en los aparcamientos de nuestra empresa, junto con aparcamientos para bicicletas y patinetes eléctricos. En 2020 pusimos en marcha un programa piloto de uso compartido del coche para los empleados en nuestro centro de Sant Feliu. Hasta noviembre de 2020, se certificó una reducción de 417 kg de CO<sub>2</sub> y un total de 310 viajes. Este programa se ha visto muy afectado por la pandemia, lo cual ha reducido el impacto previsto.

La transparencia del sector empresarial e industrial es fundamental para comprender y abordar el cambio climático, es por eso que desde 2014, Almirall responde públicamente al cuestionario de cambio climático del CDP, que valora el desempeño en cambio climático de las empresas cotizadas en bolsa. En 2020, mejoramos nuestra puntuación en materia de cambio climático desde un nivel C de Awareness entre los años 2017-18, un nivel B de Management en 2019, alcanzando ahora un nivel A<sup>-</sup> de Leadership en 2020. Almirall se encuentra entre el 38% de la grandes empresas del sector Biotecnológico y Farmacéutico que han alcanzado este nivel de liderazgo, por encima del nivel C de la media de las empresas europeas.

La salud y el bienestar de nuestros pacientes y de la sociedad en su conjunto están estrechamente ligados al cambio climático.

## Evolución del consumo de energía, 2018-2020

Consumo de energía (MWh)	2018	2019	2020
Gas natural	22.509	21.741	21.315
Electricidad de la compañía	28.615	27.142	25.859
Energía renovable autogenerada	402	1.505	1.524

## Resultados y reducción de emisiones conseguidos

Nivel CDP en cambio climático alcanzado en 2020:	A <sup>-</sup>
Reducción de las emisiones de GEI ( <i>location-based</i> ) en comparación con 2014:	34%

## Emisiones de gases de efecto invernadero entre 2018 y 2020

CO <sub>2</sub> (t)	2018	2019	2020
Alcance 1	4.840	4.925	4.502
Alcance 2 ( <i>market-based</i> )	-	-	-
Alcance 2 ( <i>location-based</i> )	9.687	7.952	5.977



# Social

La responsabilidad social es un pilar de nuestra nueva estrategia de ESG. En Almirall estamos comprometidos a trabajar con todos los grupos de interés con respeto e integridad. Comprendemos que son muchas las personas afectadas por lo que hacemos, entre ellas, pacientes, profesionales sanitarios, nuestros socios, compañeros y otros grupos de interés. En un contexto más amplio, somos conscientes de que nuestras actividades empresariales tienen un impacto en la sociedad. Esto despierta un profundo sentido de la responsabilidad hacia todas y cada una de las personas implicadas y afectadas por nuestra actividad. En materia de responsabilidad social, 2020 fue un año para reforzar y mantener nuestro compromiso con una flexibilidad que nos ha permitido responder de forma ágil a la crisis de la pandemia de la COVID-19. Como siempre, nos esforzamos por hacer más de lo que se nos exige y superar nuestras responsabilidades legales.

El compromiso de Almirall también se hace extensivo a nuestros proveedores y socios en la cadena de valor, de los que esperamos los mismos niveles de integridad, transparencia y confianza mutua, aplicando siempre los mismos estándares que implementamos internamente en nuestra organización. Esta filosofía también se hace evidente en los valores que transmitimos a todos los profesionales de Almirall y que infundimos mediante nuestra cultura corporativa y compromiso con la mejora continua de sus capacidades, nivel de responsabilidad y motivación.

Apoyar a las organizaciones de pacientes (OP) y a los grupos de apoyo a pacientes (GAP) mediante subvenciones y otras contribuciones es una parte fundamental de nuestro trabajo con los pacientes. A cambio, recibimos información crucial sobre la experiencia de los pacientes, la realidad cotidiana de sus enfermedades y sus necesidades más acuciantes, lo que humaniza el trabajo científico que realizamos. Las enfermedades dermatológicas son muy visibles y suponen una carga elevada para el día a día de las personas que las sufren, por ello es muy importante fomentar estas conexiones y oportunidades de aprender de los pacientes y de los profesionales médicos que los tratan.

## Mejorar la vida de los pacientes



## Cerca de los profesionales sanitarios

Los profesionales de la salud (PS) son nuestros socios en el cuidado de los pacientes y la mejora de sus vidas. Fomentamos una relación de colaboración con estos profesionales y con las organizaciones sanitarias (OS) a fin de dar apoyo a nuestras terapias actuales, encontrar nuevas formas de mejorar el cumplimiento y la experiencia del paciente, y obtener información valiosa sobre las necesidades de los pacientes que, a su vez, sirven de base para nuestra dedicación a la innovación y a la I+D con visión de futuro.

Durante la pandemia trabajamos con los profesionales sanitarios para entender cómo afectaba la irrupción de la COVID-19 a los dermatólogos y cómo esta situación iba evolucionando. Realizamos una encuesta sobre la psoriasis y el acné, en la UE y EE.UU. respectivamente, para evaluar el número y tipo de citas con pacientes, las pautas de prescripción y las relaciones que estaban teniendo en esos momentos con los representantes farmacéuticos. La encuesta realizada a los dermatólogos en mayo/junio concluyó que el número de citas de pacientes comenzó a aumentar en la mayoría de los mercados y se mantuvo estable a lo largo de julio de 2020. Además, en esta misma encuesta se afirma que el 78% de las citas concertadas en la UE durante el mismo periodo fueron presenciales. Además, el motivo más frecuente aducido para posponer o cancelar una cita durante las primeras fases de la pandemia fue la decisión del paciente o la influencia de las directrices de los gobiernos locales/nacionales.

Las administraciones sanitarias locales ofrecen otra oportunidad de colaboración. En España, hemos alcanzado varios acuerdos de colaboración con las administraciones sanitarias, tanto a escala nacional como regional, así como con los servicios de farmacia de los hospitales. En 2020 los principales proyectos han sido en el campo de la telefarmacia, la teleasistencia, la entrega a domicilio y la entrega a pacientes externos debido a la situación sanitaria específica, que ha provocado algunos cambios en este ámbito. También nos centramos en proyectos de teledermatología con participación de dermatólogos. Además, en este país, colaboramos con el programa de médicos internos residentes (MIR) y la **Fundación Galatea** desde 2009 para promover estilos de vida saludables destinados a los profesionales de la salud y fomentar el cuidado preventivo de los profesionales de la salud a través de talleres dirigidos a sus necesidades.

En 2020, como respuesta al intenso estrés y a las condiciones de trabajo sin precedentes a las que se enfrentaban los profesionales sanitarios, Almirall se sumó a la iniciativa de la Fundación Galatea de poner a su disposición una plataforma que ofrece ayuda y apoyo psicológico gratuito por teléfono y videoconferencia, con la que se ha llegado a cientos de profesionales sanitarios

## Abordar los retos médicos mediante la colaboración

En Almirall creemos que la colaboración con nuestros socios es la clave para crear una innovación revolucionaria. Además, también ha sido de vital importancia a la hora de afrontar los extraordinarios retos médicos que surgieron durante 2020.

En 2020, colaboramos con una amplia variedad de organizaciones de pacientes (OP) que dan apoyo a quienes padecen enfermedades de la piel y a pacientes de otras áreas estratégicas de interés para Almirall. El contacto directo con estas asociaciones de pacientes refleja la profundidad y la amplitud de nuestro compromiso, ya que refuerza nuestro propósito y crea respeto y confianza mutuos entre nuestra comunidad.

Este año mantuvimos nuestro trabajo con el Proyecto Hábitos Saludables en colaboración con **Acción Psoriasis** para abordar la necesidad de orientación y apoyo a los pacientes de psoriasis en lo que respecta a dieta, nutrición, actividad física y bienestar emocional. A finales de 2020, casi 1.500 pacientes habían completado una encuesta detallada sobre nutrición. El análisis de los resultados está en curso mientras desarrollamos la primera pirámide de nutrición saludable personalizada para los pacientes que padecen esta patología. También colaboramos con Acción Psoriasis en el 24.º Día de la Psoriasis en España, el 20 de mayo, y en el Día Mundial de la Psoriasis, el 29 de octubre de 2020.

En el ámbito de la esclerosis múltiple (EM), donde somos líderes con Sativex® -un tratamiento innovador para la espasticidad muscular-, seguimos colaborando con organizaciones nacionales como la **Asociación Esclerosis Múltiple España** y la quinta edición de linkEM del 25 al 27 de noviembre. Este será un foro para compartir nueva información y herramientas destinadas a potenciar la creación de nuevos proyectos y estudios de investigación que aborden los problemas de calidad de vida de las personas con EM.

Otros proyectos incluyeron la carrera MOU-TE, en la que participaron más de 2.000 corredores; la campaña de la Manzana, que recauda dinero y pretende sensibilizar sobre las 9.000 familias con enfermos de esclerosis múltiple que hay en Cataluña, y, por último, la campaña Mulla't (Mójate), un evento que tuvo lugar en 650 piscinas de Cataluña y en el que participaron 100.000 personas. Esta actividad logró un importante impacto en los medios de comunicación con 400 menciones. Ambas organizaciones nacionales también participaron en el Día Mundial de la esclerosis múltiple bajo el lema «Conexiones», en el que se abordaron las barreras sociales a las que se enfrentan las personas con EM y se abogó por la mejora de los servicios y la atención a estos pacientes.

En nuestro trabajo con instituciones sanitarias y pacientes, hemos colaborado con la iniciativa FHarmaconectados del **Instituto ProPatiens**, un estudio que está analizando cómo las farmacias hospitalarias pueden atender mejor las necesidades de los pacientes. En total, el año pasado participaron 24 hospitales de toda España, con 500 pacientes a los que se les administraba medicación hospitalaria. El objetivo es conectar a los farmacéuticos de centros hospitalarios con los pacientes y alinear y rediseñar los servicios, la asistencia y las actividades para satisfacer mejor las necesidades más apremiantes de estos pacientes. Por último, mantuvimos nuestra colaboración con la **Sociedad Americana de Acné y Rosácea**, la **Asociación Británica de Dermatólogos** y la **Asociación de Psoriasis**, entre otras, para mejorar el conocimiento de estas enfermedades entre los dermatólogos y los pacientes.

## Contribución social durante la pandemia COVID-19

En 2020, como respuesta inmediata a la pandemia, Almirall formó un Comité de Crisis COVID-19 que puso en marcha un plan de acción y encabezó una serie de acciones e iniciativas para salvaguardar la salud y seguridad de nuestros empleados. También garantizó que nuestros medicamentos siguieran produciéndose y distribuyéndose, y ayudó a la sociedad a través de la atenuación de los efectos de la pandemia y el apoyo a los profesionales sanitarios al frente de la crisis. Por encima de todo y en todo momento, Almirall tomó medidas inmediatas para proteger a nuestros empleados y asegurar la producción de todos los medicamentos esenciales con el objetivo de garantizar el bienestar de nuestros pacientes. Asimismo, aumentamos la producción de medicamentos esenciales, como el paracetamol, para ayudar a mitigar los síntomas de la COVID-19.

Ante la escasez generalizada y las necesidades urgentes que surgieron durante los primeros meses, buscamos formas de ayudar y ofrecimos a la comunidad científica material sanitario, recursos y equipos muy necesarios para ayudarles a realizar su trabajo con mayor seguridad

y proteger la salud pública. Las donaciones de equipos de protección para el personal sanitario de primera línea en varias instituciones de España —por ejemplo, el Hospital Moisès Broggi de Sant Joan Despí y el Hospital de Martorell— incluían máscaras, guantes, batas, trajes Tyvek y gafas de seguridad de montura rígida, entre otros artículos.

Nuestra planta alemana de Reinbek reconvirtió su línea de producción para fabricar geles antibacterianos. También trabajamos con la Fundación Leitat para producir respiradores impresos en 3D que se utilizaron en hospitales y unidades de cuidados intensivos.

Las intensas exigencias de trabajar las veinticuatro horas del día con equipos protectores, máscaras y guantes, así como la intensificación del lavado de manos y el uso de desinfectantes, pasaron factura al personal sanitario. Donamos cremas tópicas **Blastoactiva®** y **Balneum®** en España, y Balneum® en el Reino Unido, para ayudar a los profesionales sanitarios a aliviar la piel seca y dañada.

### Donaciones de Almirall durante la crisis:



+ 400.000 €

Plan de acción de Almirall para responder a la pandemia de la COVID-19.

30.000

Productos sanitarios para hospitales: guantes, batas, guantes técnicos, batas blancas y trajes de Tyvek y gafas de seguridad.

50.000€

Para desarrollar respiradores impresos en 3D para hospitales y unidades de cuidados intensivos en colaboración con la **Fundación Leitat**.

FUNDACIÓN  
LEITAT

10.000

Geles hidroalcohólicos para las manos producidos en nuestra planta de Reinbek (Alemania).

112.000 unidades

Cremas tópicas **Blastoactiva®** y **Balneum®** donadas para ayudar a los profesionales de la salud a aliviar la piel seca y dañada causada por mascarillas, el lavado de manos repetido y el uso de desinfectantes.

## Acceso global a la atención sanitaria

Desde 2017 Almirall ha participado como miembro fundador en el **programa Access Accelerated**, una iniciativa que está desarrollando soluciones escalables y sostenibles para salvar vidas y mejorar la salud de las personas, reuniendo a más de 20 empresas biofarmacéuticas y muchos socios ejecutores con el objetivo de hacer frente a la creciente carga que las enfermedades no transmisibles (ENT) ejerce en los países de ingresos bajos y medios. La iniciativa aborda directamente los objetivos de desarrollo sostenible (ODS) identificados en la Agenda 2030 de las Naciones Unidas, y tiene por finalidad reducir la mortalidad prematura por ENT en un tercio para el año 2030.

Las ENT suponen una crisis sanitaria mundial: cada año mueren 41 millones de personas a causa de las ENT, lo que representa la principal causa de muerte y discapacidad en todo el mundo, y 32 millones de estas muertes afectan de forma desproporcionada a las personas de países de ingresos bajos y medios, debido a la elevada morbilidad y a la escasa concienciación sobre las ENT. Durante el año 2020, la pandemia de COVID-19 puso en primer plano la necesidad imperiosa de contar con sistemas sanitarios

fuertes y resistentes que puedan responder rápidamente y equilibrar las demandas y desafíos tanto de las afecciones crónicas como de las enfermedades infecciosas.

Durante 2020, Access Accelerated se asoció con la ONG mundial PATH para trabajar conjuntamente en Kenia, Ghana y Vietnam con el fin de transformar la respuesta a las ENT mediante un enfoque basado en datos que refuerza la atención primaria de salud y las actividades de la cadena de suministro. Esto incluye colaborar estrechamente con el Ministerio de Salud y los actores locales de cada país a fin de construir soluciones propias de cada lugar centradas en los pacientes y que puedan implementarse y escalarse para maximizar la inversión central de Access Accelerated en distintos países y regiones.

Almirall se enorgullece de colaborar con este proyecto para trabajar colectivamente por un futuro mejor en el que las muertes prematuras por enfermedades tratables sean cosa del pasado y las personas que viven con enfermedades no transmisibles o que corren el riesgo de padecerlas tengan acceso a medidas preventivas, tratamientos y cuidados asequibles y de calidad.

### Programa Access Acelerated

Reducir la mortalidad prematura por ENT en un tercio mediante la prevención y el tratamiento y promover la salud y el bienestar mental



## Responsabilidad en toda la cadena de valor

### Relaciones con los proveedores basadas en la sostenibilidad, la integridad y la transparencia

Nuestras política de compras está totalmente alineada con el Noble Purpose de Almirall, gracias a que incluye la sostenibilidad como un criterio importante para evaluar e incorporar proveedores, que a la vez deben adherirse al Código de Conducta de Proveedores de la compañía.

El contenido del Código de Conducta de Proveedores de Almirall se divide en cinco áreas principales, como se indica a continuación, y define el estándar que esperamos de nuestros proveedores y que estos deben aceptar durante el proceso de abastecimiento y selección:

#### Ética

Anticorrupción y antisoborno, competencia leal, controles comerciales, marketing responsable, integridad empresarial, privacidad, derechos de propiedad intelectual, seguridad de los productos, bienestar de los animales.

#### Empleo

Condiciones laborales, libertad de asociación, ausencia de trabajo infantil o trabajo forzado, no abuso y no acoso, jornada laboral, salarios, no discriminación, derechos humanos fundamentales, seguridad social.

#### Salud y seguridad

Normas mínimas de protección, procesos de seguridad, preparación y respuesta ante emergencias, información sobre peligros, permisos medioambientales, prevención de la contaminación, residuos y emisiones, cambio climático y prácticas de sostenibilidad.

#### Calidad

Especificaciones y seguridad de los productos, auditorías.

#### Gestión

Cumplimiento del derecho y del contrato en vigor, información a los subcontratistas y petición que cumplan con el Código de Conducta de Proveedores, asignación de recursos adecuados, mejora continua, registro de información, informes sobre incumplimiento del Código.

Este procedimiento nos asegura la colaboración con el socio adecuado, conforme a nuestros valores y compromisos con la comunidad sanitaria, a la vez que basamos nuestro proceso de compras en otros elementos importantes y garantizamos la transparencia y objetividad en toda la cadena.

Como parte del programa de Compras Sostenibles —integrado en la estrategia de ESG— evaluamos y certificamos a nuestros proveedores bajo los más estrictos criterios de sostenibilidad, a través de una reputada empresa mundial de calificación de RSC, con el objetivo de que compartamos los mismos estándares éticos, medioambientales y de buen gobierno. A lo largo de 2020, hemos auditado a más de **130 proveedores** en el marco del programa de Compras Sostenibles. Todos ellos fueron incluidos en el programa teniendo en cuenta criterios predefinidos (carácter crítico de los servicios/bienes prestados, nivel de gasto, territorio geográfico en el que operan, etc.). Como resultado de este ejercicio, no se encontró ningún proveedor de alto riesgo y, por término medio, nuestra base de suministro obtuvo una puntuación superior a la media en comparación con la red de la agencia de calificación global. El programa también incluye medidas correctivas, ya que el departamento de compras está integrando de forma sistemática la sostenibilidad —sobre todo las consideraciones medioambientales y sociales— en el proceso de compras. De este modo, Almirall ayuda a los proveedores a mejorar sus respectivas puntuaciones y sus prácticas sostenibles.

Durante 2020 hemos estado trabajando en un nuevo protocolo de actuación relacionado con la selección de proveedores, disponible a partir de 2021, que amplía criterios de RSC. También hemos incluido compromisos contractuales específicos en relación con el cumplimiento, RSC y nuestro Código de Conducta de Proveedores en el contrato de suministro plantilla estándar para materias primas, Apis, excipientes, Embalaje, etc.

Además, se definieron los indicadores clave de rendimiento (KPI) del departamento de compras y su medición se está automatizando a través de Power BI, un potente servicio de análisis empresarial de Microsoft, con valiosas capacidades de inteligencia empresarial, análisis de datos e información. El primer panel se centra en la cuantificación y el seguimiento del ahorro, así como en el cumplimiento y la eficiencia de las operaciones de compra, y a lo largo del próximo año se introducirán otros KPI.

Asimismo, hemos definido una nueva estrategia para nuestro proceso de adquisición y pago a fin de mejorar la eficiencia y servir mejor a nuestros proveedores, garantizando un tratamiento más ágil de los pedidos, la facturación y los pagos a terceros. También continuamos el fortalecimiento del proyecto de digitalización integral de extremo a extremo que iniciamos en 2019, cuyo objetivo era digitalizar todo el proceso de compras, desde la fase de abastecimiento hasta el pago, y mejorar la adopción de estas herramientas por parte de nuestros proveedores y grupos de interés internos.

## Capital humano

Los empleados de Almirall dan vida a nuestro Noble Purpose cada día a través de su gran contribución y compromiso. Cada medicamento que desarrollamos, cada producto que comercializamos, cada decisión que tomamos se basa en el conocimiento de que estamos marcando la diferencia para los pacientes de todo el mundo.

Este año, estamos especialmente orgullosos de la respuesta de nuestros empleados a la pandemia, ya que estuvieron a la altura del desafío y mantuvieron la producción de medicamentos esenciales sin interrupciones, para garantizar que los pacientes pudieran disponer con ellos. En todos los demás frentes, los equipos de Desarrollo de Negocio e I+D siguieron mirando hacia adelante, continuando con el crucial

trabajo que llevamos a cabo, con un profundo sentido del propósito y responsabilidad hacia nuestros pacientes.

Nuestro objetivo es atraer, comprometer, desarrollar y retener a profesionales excepcionales que compartan nuestro Noble Purpose y nuestros valores corporativos. El desarrollo y el crecimiento dentro de nuestra organización suponen una pieza clave de nuestro plan de gestión del talento. En reconocimiento a nuestros esfuerzos y al compromiso con nuestros empleados, el evaluador independiente de recursos humanos CRF Institute ha clasificado a Almirall como «Top Employer» cada año desde 2007.

### Número total de empleados



	Mujeres:	Hombres:
1.785	949 (53%)	836 (47%)

### Distribución por edades de los empleados



< 30	30-50	> 50
7%	56%	37%

### Datos demográficos



Nacionalidades representadas	Expertos de la industria farmacéutica	Antigüedad media
26	70%	13,5 años

### Horas de formación por empleado



Horas totales	Participantes
32.889	9.996

## Nuestro equipo: personas con un propósito

Nuestros empleados mantienen el compromiso de seguir transformando Almirall en una empresa cada vez más ágil, caracterizada por un entorno de trabajo receptivo y orientado a crear un mundo mejor para los pacientes de Dermatología Médica. Todo nuestro equipo se dedica a encontrar soluciones para las necesidades no cubiertas de este campo. Una profunda voluntad de servicio guía e impulsa nuestro trabajo en todos los niveles de la organización y supuso una fuente de fortaleza en 2020, cuando nos enfrentamos a una pandemia sin precedentes. El compromiso y la profesionalidad de nuestros empleados —muchos de los cuales han sufrido las consecuencias de la pandemia— son un inmenso motivo de orgullo para Almirall.

La justicia y la integridad guían nuestra conducta mutua. Todos los que conformamos Almirall cumplimos las normas recogidas en nuestro Código Ético. Trabajamos según los valores de Almirall —Caring, Dedicated, Dynamic and Expert—, integrados en la cultura de la compañía. Estos valores fomentan un entorno de trabajo positivo y nos ayudan a ganarnos la confianza que depositan en nosotros los pacientes, los profesionales sanitarios y las partes interesadas.

### Compromiso de los empleados

Para nosotros, como empresa, es importante que nuestro equipo se sienta comprometido con el trabajo que hacemos y con los pacientes que apoyamos cada día. También es importante que nuestros empleados tengan la oportunidad de conectar a un nivel más profundo con este trabajo y con la misión de la empresa. Por esta razón, periódicamente realizamos encuestas de participación para definir e implementar iniciativas que refuercen el sentido de pertenencia y el deseo de contribuir a los objetivos y propósito de Almirall.

En 2018, creamos y pusimos en marcha un Plan de Acción de Compromiso de los Empleados con diferentes iniciativas derivadas de la encuesta que realizamos ese mismo año. Un año después, lanzamos la misma encuesta para analizar el impacto de dicho plan, cuyos resultados fueron altamente positivos. Aumentamos el nivel de compromiso 12 puntos. Obtuvimos una puntuación más alta que el índice de referencia compuesto por grandes empresas de una variedad de industrias, lo que demuestra que lograr este incremento en el compromiso en tan solo un año es muy difícil. Solo el 10% de las empresas lo han logrado.

Estos resultados demostraron el éxito de nuestro plan de acción, así como la transparencia y eficacia en nuestra comunicación. Estos resultados también pusieron en valor el compromiso y la involucración de todos los empleados de Almirall. Como parte del plan, una de las iniciativas que lanzamos fue el desafío YouFeelFit. Este desafío se diseñó para mejorar la salud de nuestros empleados y su calidad

de vida a través de la actividad física. Nuestros empleados acumulan kilómetros, ya sea caminando, corriendo, pedaleando o nadando, y dichos kilómetros se convierten en Almirometers, la unidad de medida para este desafío. Una vez termina el desafío, los Almirometers se convierten en dinero que es donado a diferentes asociaciones de pacientes. Esta iniciativa es un claro ejemplo de como mejorar el compromiso de los empleados hacia nuestro Noble Purpose.

Las donaciones se hicieron a Acción Psoriasis, la Asociación Euro-pea de Pacientes de Esclerosis Múltiple, y al Campamento Discovery de la Academia Americana de Dermatología. Este último consistía en una experiencia de campamento de verano única para niños que padecen afecciones dermatológicas crónicas y graves que afectan a su vida cotidiana. La experiencia ofrece a los niños la oportunidad de conocer a otros, hacer amigos, sentirse independiente y ver que no están solos. El campamento fue virtual, con más de 100 participantes en sesiones de una semana a lo largo de 5 semanas, sin coste alguno para sus familias. Este campamento siempre ha sido presencial, pero con la COVID-19, la AAD decidió realizarlo de forma virtual durante el verano de 2020.

En 2020 queríamos seguir reforzando el compromiso y seguir centrando nuestros esfuerzos en el mismo plan de acción, pero debido a la situación de la COVID-19 tuvimos que adaptarlo y creamos la web closer to you para estar cerca de nuestros empleados durante este período complejo e incierto y proporcionarles toda la información que necesitaban. Esta nueva plataforma nos permitió cuidar de su bienestar y ofrecerles oportunidades de aprendizaje y un espacio para compartir conocimiento y sentirse conectado.

Aumentamos  
el nivel  
de compromiso  
**12 puntos**



Emma Genis, Formulation Scientist

“Los equipos de Almirall tienen un talento increíble. Estamos a la vanguardia de la Investigación y el Desarrollo Farmacéutico y yo, especialmente, aprecio que todos pongamos lo mejor de nosotros mismos en todo lo que hacemos. Almirall ha vivido bastantes cambios a lo largo de los años, pero el compromiso, la flexibilidad y la curiosidad de nuestros equipos permanecen inalterables y nos siguen impulsando.”



Joan Taltavull, R&D Specialist

“I+D nos permite progresar en aquellos proyectos que consideramos más interesantes y que pueden marcar la diferencia en el tratamiento de las enfermedades, ya sea adquiriendo activos externos y haciéndolos avanzar o creando nuestros propios proyectos y desarrollándolos de la forma que consideramos más conveniente.”



Débora Pelegrín, Regulatory Specialist

“En Almirall somos entusiastas, ingeniosos, persistentes, innovadores, creativos y estamos motivados. Toda nuestra investigación y desarrollo puede influir en la vida de millones de seres humanos, lo cual es magnífico e inspirador.”

## Desarrollo y retención del talento

Nuestro equipo es nuestro mayor activo y nos dedicamos a protegerlo, a motivarlo y a invertir en él. Con el objetivo de atraer al mejor talento, hemos firmado acuerdos de colaboración con las principales universidades y escuelas de negocios para contratar a los mejores estudiantes. También programamos cientos de horas de cursos de formación para nuestros empleados cada año. Esto es una clara inversión en su futuro. Fomentamos un entorno de trabajo positivo basado en el crecimiento personal y profesional, la igualdad de oportunidades y el respeto mutuo.

Seguimos reforzando nuestro marco de desarrollo, que se basa en la responsabilidad conjunta del empleado y de la propia Almirall.

### El compromiso de Almirall:

Almirall se compromete a crear y desarrollar una cultura que promueva el crecimiento de cada empleado. Los procesos de Talent Review & Succession Planning nos ayudan a identificar los desafíos organizativos clave y construir una sólida reserva de talento interno para garantizar las acciones de desarrollo adecuadas para los empleados clave. Este proceso anual es clave para garantizar a cada empleado el derecho a acciones de desarrollo adecuadas, potenciando el desarrollo continuo y el crecimiento profesional, al mismo tiempo que se asegura la sostenibilidad de la compañía.

Nuestra estrategia de Desarrollo y Liderazgo del Talento invierte en nuestro diverso equipo humano y en las valiosas habilidades que aportan a la compañía y desarrollan en su trabajo para maximizar su rendimiento y trayectoria profesional en Almirall.

#### Programa de autoconocimiento:

Comprender el propio potencial y tomar conciencia de los puntos fuertes y necesidades de desarrollo proporcionar la motivación y visión necesarias para un crecimiento profesional duradero.

#### Mi contribución:

Los empleados y los directivos acuerdan una hoja de ruta de responsabilidad para alcanzar los objetivos establecidos y se evalúa su rendimiento con feedback periódico.

#### Mi desarrollo:

Cada empleado define su plan de desarrollo junto con su manager tras haber identificado sus puntos fuertes y sus oportunidades de desarrollo.

### Compromiso del trabajador:

En Almirall, fomentamos una cultura en la que todos nos sentimos responsables como dueños de nuestro propio desarrollo. El espíritu empresarial es lo que nos hace crecer, evolucionar e innovar. Por ello, año tras año, reforzamos una mentalidad centrada en el empleado que se pone en práctica en cada uno de los programas e iniciativas de desarrollo que Almirall pone a disposición de cada trabajador.

#### Mi plan de aprendizaje:

Las oportunidades de formación identificadas en Mi desarrollo se incluyen como elementos de acción y están conectadas con el propósito, la estrategia y los valores de Almirall.

#### Esto proporciona a nuestros empleados un plan de desarrollo del liderazgo:

Buscamos continuamente formas de desarrollar las capacidades de liderazgo de cada empleado.

Los líderes eficaces amplían su experiencia desarrollando el talento dentro de sus equipos.

Los líderes desarrollan el talento interno y las oportunidades invirtiendo en sus equipos.



## Seguridad y salud laboral de nuestros empleados

La salud y la seguridad laboral de nuestros empleados fueron de suma importancia a lo largo de 2020. Crear un entorno de trabajo seguro y saludable es una de nuestras responsabilidades corporativas más fundamentales. Nos hemos esforzado por prevenir los accidentes laborales y mitigar los riesgos y enfermedades laborales.

La gestión de los riesgos laborales se somete a una revisión anual para evaluar el cumplimiento de todas nuestras obligaciones reglamentarias y otros requisitos que suscribimos voluntariamente. En 2020, volvimos a ser auditados por TÜV Rheinland y validamos la certificación de nuestro Sistema de gestión de seguridad y salud laboral según la norma ISO 45001:2018. Además, debido a las condiciones extraordinarias derivadas de la pandemia de COVID-19, la primera fase de la auditoría se realizó a distancia antes del verano, mientras que la segunda fase se cerró en septiembre con visitas in situ a los centros seleccionados por el equipo auditor en España y Alemania. El resultado fue muy positivo, con 0 no conformidades identificadas.



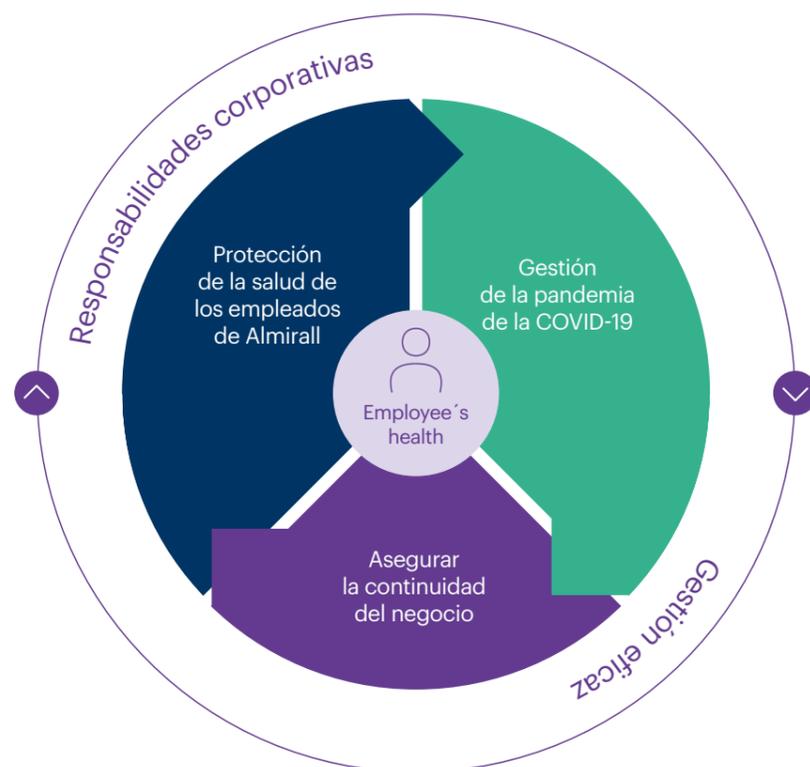
Sistema de Gestión  
ISO 14001:2015  
ISO 45001:2018  
ISO 50001:2018  
www.tuv.com  
ID 9105039307



Nuestros bajos índices de accidentalidad —significativamente inferiores a la media del sector en las empresas farmacéuticas— dan fe del valor que damos y de los recursos que dedicamos a la gestión de los riesgos laborales. Seguimos evaluando de forma proactiva todas las áreas en las que podemos reducir aún más los riesgos y garantizar un entorno lo más seguro posible para todos nuestros empleados.

### Promoción de la salud y gestión de la COVID-19

Almirall está firmemente comprometida con la promoción de la salud, y este valor fundamental se extiende a nuestros empleados, a través de iniciativas de formación, comunicación, concienciación y vigilancia de la salud que promueven hábitos de vida saludables y bienestar, tanto dentro y fuera del entorno laboral. En 2019 se llevó a cabo un ambicioso programa de campañas de promoción de la salud y un total de 1.575 empleados participaron en campañas de prevención y detección de patologías cardiovasculares, dermatológicas, tiroideas y prostáticas, entre otras. En 2020, con el inicio de la crisis sanitaria provocada por la COVID-19, se tuvieron que suspender estas campañas. Todos los esfuerzos del Equipo de Seguridad y Salud y de sus Servicios Médicos se reorientaron hacia la definición de medidas preventivas y la monitorización de la salud de los trabajadores.



### Principales medidas preventivas aplicadas para proteger la salud de los empleados de Almirall contra la COVID-19:

Constitución de un **Comité Corporativo de Crisis**, dirigido por el CEO.

**Medidas organizativas:** servicios de taxi privado y de guardería durante el confinamiento, teletrabajo, medidas de flexibilidad en los horarios y calendarios.

**Medidas individuales:** distanciamiento social, mascarilla y desinfección de manos.

**Información a los trabajadores:** información puntual, continua y sistemática; estrecha colaboración con los representantes de los trabajadores; señalización física de medidas de salud y seguridad.

**Salud y seguridad:** evaluación de riesgos en los puestos de trabajo con posible exposición a la COVID-19, protección de los trabajadores vulnerables, seguimiento específico de la salud de los empleados, apoyo psicológico individualizado, garantía del suministro y control de los equipos de protección individual.

**Limpieza y desinfección:** refuerzo de los programas de limpieza y desinfección, suministro de gel hidroalcohólico, medidas específicas para la gestión de residuos.

**Utilización del espacio:** garantía física de una distancia interpersonal mínima de dos metros, supresión de algunos puestos de trabajo, limitación de la capacidad de las salas de reuniones, salas de descanso, comedores y otros espacios comunes. Medidas de separación física. Revisión de los flujos de entrada y salida en cada centro.

**Organizativas:** minimizar el intercambio de documentos, evitar las reuniones presenciales, favorecer el uso de videoconferencias, eliminar las actividades de formación presenciales y los viajes, limitación de una persona en los ascensores, ampliación de los horarios de comidas, medidas higiénicas en los comedores de empresa, refuerzo de las medidas de control del personal externo.

**Otras medidas:** suspensión del servicio de fitness y otros servicios de valor añadido.

**Control del cumplimiento de la normativa:** control activo del nivel de cumplimiento de la normativa preventiva aplicada.

### Principales actividades de monitorización de la salud de los trabajadores durante la crisis de la COVID-19:

Gestión proactiva de los casos de infección e investigación de los contactos cercanos: Hasta diciembre de 2020 se gestionaron un total de 43 casos confirmados de COVID-19, así como 100 casos posibles o sospechosos. También se identificaron 244 contactos estrechos, la mayoría de ellos procedentes de contactos mantenidos fuera del lugar de trabajo.

Análisis serológicos de los trabajadores con el fin de detectar los casos positivos asintomáticos: hasta diciembre de 2020, se realizaron 1.370 análisis serológicos.

Medidas de contingencia con pruebas de diagnóstico PCR para garantizar la continuidad de la actividad en caso de infecciones locales: hasta diciembre de 2020, se habían administrado 165 pruebas PCR.

Control de la temperatura en los accesos a los centros de trabajo

Suministro diario y uso obligatorio de una mascarilla quirúrgica en el lugar de trabajo.

Campaña para reforzar la necesidad de vacunarse contra la gripe.

Se implementaron estas medidas y actividades para asegurar la continuidad del negocio y para garantizar la continuidad de las actividades esenciales que no pueden paralizarse a causa de la pandemia, tanto en los centros industriales como en los de I+D:

**Empleados:** protección de la salud de los empleados, con la adopción de las medidas preventivas necesarias y el control de todos los casos.

**Cadena de suministro:** se creó un Grupo de Crisis en el ámbito industrial para evaluar de cerca el estado de los diferentes centros de producción y el impacto en la cadena de suministro. Este grupo también monitorizó cómo la situación podría afectar a la disponibilidad de los productos de Almirall, reaccionando cuando fuera necesario en distintos frentes: a) productos para la venta en los mercados y zonas clave de riesgo; b) continuidad de las operaciones en los centros industriales (internos y externos), así como efectos disruptivos en caso de falta de componentes; c) impacto en los proyectos de lanzamiento de productos en curso.

Hasta diciembre de 2020, los gastos y la inversión vinculados tanto a la adaptación de las instalaciones como a la gestión del personal ante las restricciones sumaban 1.284.000 y 158.000 euros respectivamente.

## El bienestar de nuestros empleados

Nuestra respuesta a la COVID-19 priorizó el bienestar de todos los empleados. Evaluamos todos los riesgos que surgieron y los gestionamos de forma proactiva y exhaustiva. Tanto dentro de nuestra empresa como en la sociedad en general, el enfoque de Almirall sigue orientándose hacia todas las personas que se han visto directa e indirectamente afectadas durante la pandemia y seguimos buscando nuevas formas de desplegar todo nuestro talento y esfuerzo para ayudar a nuestros pacientes, profesionales de la salud y socios a superar esta crisis. Y seguiremos haciéndolo hasta que la pandemia haya terminado.

La seguridad y la salud laboral son un objetivo transversal en toda compañía y cada empleado, en cada nivel y posición, tiene una responsabilidad compartida para mantener un entorno de trabajo saludable.

En 2020, nuestro proyecto de lugar de trabajo flexible se amplió a las oficinas centrales de Almirall. Este programa ha revolucionado el uso del espacio dentro de la empresa, proporcionando a los empleados un entorno de trabajo más flexible y dinámico que promueve la eficiencia, la agilidad, el trabajo en equipo y la colaboración.

Durante la pandemia, este programa se reorientó y permitió a los equipos rediseñar y adaptar más fácilmente nuestros espacios de trabajo para satisfacer las nuevas necesidades. Almirall ha garantizado que los empleados pueden seguir las más estrictas medidas y prácticas de seguridad y salud cuando han retomado de manera gradual la actividad presencial, aunque no a tiempo completo.

## Seguridad, salud y bienestar<sup>1</sup>

### Promoción de la salud y nutrición equilibrada

Acceso a los gimnasios de nuestras instalaciones  
Menús especiales en nuestros restaurantes y cafeterías  
Servicios médicos in situ  
Reto de actividad física +YOFEELFIT

### Controles

**601** revisiones médicas realizadas a empleados (disminución del 50% frente a 2019)

**145** evaluaciones de riesgos laborales (54% menos que en 2019)

### Conciliación de la vida laboral y familiar

Horarios y horas de inicio flexibles  
Asignación para guarderías y escuelas  
Programa de lugar de trabajo flexible

### Índices de siniestralidad

Ratio global de siniestralidad: **8,8** accidentes en todo el mundo / 1.000 trabajadores, 60% por debajo del nivel del sector farmacéutico

Índice de gravedad de los accidentes **0,19** días perdidos / 1.000 horas trabajadas, 80% por debajo del nivel del sector industrial

### Bienestar económico Medidas de ayuda financiera

Plan de prestaciones flexibles para el uso del transporte público  
Planes de movilidad  
Aparcamiento para bicicletas y patinetes eléctricos

### Medidas de mejora

**230** acciones correctivas y de mejora en la gestión de HSE (salud, seguridad y medio ambiente, por sus siglas en inglés) ejecutadas (52% de disminución frente a 2019) y 13.739 horas de formación (100% de aumento frente a 2019)



<sup>1</sup>Cabe destacar que, debido al estallido de la crisis sanitaria provocada por la COVID-19 a principios de 2020, los profesionales de seguridad y salud de Almirall se implicaron directamente en la gestión de las consecuencias y exigencias de la pandemia dentro de la empresa. Como consecuencia, las actividades operativas regulares en esta área se vieron afectadas en 2020 y, por lo tanto, hay una disminución en los siguientes indicadores de actividad: número de acciones correctivas y de mejora, número de evaluaciones de riesgos laborales y número de exámenes médicos realizados a los empleados, para mencionar los más importantes.



# Gobierno

## Consejo de Administración

2020

11

Miembros del Consejo de Administración

3

Consejeros dominicales

7

Consejeros independientes

1

Consejeros externos

## Comité de Dirección

9

Miembros del Comité de Dirección

Dos miembros independientes, **Eva-Lotta Allan** y **Alexandra B. Kimball**, se incorporaron al Consejo de Administración en julio de 2020, demostrando el fuerte compromiso de Almirall con nuestras iniciativas de diversidad e inclusión en la composición del Consejo.

En noviembre de 2020, el Consejo de Administración nombró a **Carlos Gallardo Piqué** como Vicepresidente Segundo del Consejo.

**Peter Guenter** dejó Almirall el 31 de diciembre de 2020 en busca de nuevas oportunidades.

El 3 de febrero de 2021, El Consejo de Administración anunció el nombramiento de **Gianfranco Nazzi** como CEO y Consejero Ejecutivo.

## Nacionalidad



Nuestro Noble Purpose impulsa nuestro gobierno corporativo, guía nuestra cultura y estructura nuestra empresa con el objetivo de marcar la diferencia para los pacientes y las generaciones futuras. El modelo de dirección de Almirall —que engloba al Consejo de Administración y a todas sus comisiones— actúa para garantizar la viabilidad y sostenibilidad de la empresa, así como preservar y fomentar los intereses a largo plazo de todos nuestros grupos de interés.

## Valores y ética

El Código Ético de Almirall es la manifestación de nuestros valores como empresa —Caring, Dynamic, Expert, Dedicated— y proporciona una base sólida sobre la que se asientan todas nuestras actividades empresariales y el trabajo diario. Abarca y define las normas y los procedimientos que guían la conducta de nuestros empleados, al tiempo que establece las normas éticas que se aplican a nuestro trabajo y a las relaciones con todas nuestras partes interesadas, incluidos proveedores, profesionales sanitarios, organizaciones de pacientes, grupos de apoyo a pacientes, hospitales, instituciones académicas, empresas científicas, reguladores, autoridades, accionistas, inversores, medios de comunicación e incluso nuestros competidores.

Hemos creado un sistema de conformidad que garantiza que todas las partes se adhieran a nuestro Código Ético, a la vez que ampliamos los conocimientos y la concienciación de nuestros empleados mediante una comunicación, formación y supervisión eficaces para garantizar los más altos estándares de integridad y transparencia y, como resultado, prevenir infracciones legales. Nuestra Política de Control de Riesgos Legales se aplica a nuestras actividades sobre la base de la prevención y gestión de riesgos, y dota a Almirall de un sistema de conformidad para el control de riesgos legales. La conformidad se verifica a través de la aplicación de esta Política y de toda la normativa aplicable, con la facilitación de los canales de comunicación adecuados, la validación de la información, el fortalecimiento de los procesos de toma de decisiones y la definición de la aplicación de planes de acción.

## Género



Nuestro Purpose y nuestros sólidos Valores Corporativos nos inspiran para ir un paso más allá de los requisitos reglamentarios y llevar a cabo nuestra actividad con un nivel aún más alto de transparencia, responsabilidad y apertura. Tenemos la clara responsabilidad de ganar y conservar la confianza y el respeto de nuestros pacientes, sus proveedores de atención sanitaria y nuestros accionistas.

Cumplimos todas las leyes y regulaciones aplicables en todos los países en los que operamos y hemos implantado un sólido sistema de canal de denuncias, utilizando múltiples canales para comunicarnos eficazmente con nuestros empleados. Mantenemos la integridad de nuestra información comercial en todo momento, gracias a controles y medidas que impiden su manipulación o modificación. Los informes sobre el rendimiento y las actividades de nuestra empresa, los riesgos y las oportunidades no financieros y las repercusiones sociales en los lugares donde operamos están sujetos a las normas de transparencia y auditoría más exigentes. Generar confianza y un valor real y sostenido a largo plazo para todas las partes interesadas que se ven afectadas por nuestro negocio es una parte importante del trabajo que hacemos cada día.

Como empresa que cotiza en bolsa y en beneficio tanto de los mercados financieros como del público en general, Almirall mantiene una política de información abierta y activa con el principio rector de que todas las partes interesadas deben tener la misma oportunidad de seguir la evolución de la empresa.

Una de las áreas estratégicas de Almirall es aumentar nuestra competitividad a través de una mayor proximidad a nuestros clientes y promover una cultura organizativa basada en los valores corporativos de la empresa.

## Consejo de Administración

*"En medio de una crisis sanitaria global y como líderes en el ámbito de la Dermatología Médica, todos los miembros del Consejo de Administración de Almirall mantenemos el compromiso de cuidar a nuestros empleados, a los grupos de interés y a la sociedad en general; con la salvaguarda de que operamos respetando todas las leyes y regulaciones aplicables y siendo sostenibles y socialmente responsables".*

Dr. Jorge Gallardo  
Presidente

El Consejo de Administración se guía por su deber fiduciario con la empresa y actúa como un órgano independiente, desempeñando sus funciones para garantizar la igualdad de trato a todos los accionistas. Garantiza que la empresa respete todas las leyes y regulaciones aplicables, sea responsable ante sus numerosos grupos de interés y cumpla sus obligaciones y contratos de buena fe. Esto incluye no solo el respeto a los usos y buenas prácticas de los sectores y territorios donde ejerce su actividad, sino también la adhesión a los principios adicionales de responsabilidad social y sostenibilidad que ha adoptado voluntariamente.

El 31 de diciembre de 2020, el Consejo contaba con once directores más dos personas no miembros: el secretario, José Juan Pintó Sala, y el vicesecretario, Joan Figueras Carreras. En noviembre de 2020, el Consejo de Administración nombró a Carlos Gallardo Piqué como Vicepresidente Segundo del Consejo.

Almirall aprobó una Política de Selección de Consejeros que contiene directrices de procedimiento para asegurar que las propuestas de nombramiento o reelección de estos se basen siempre en un análisis previo de las necesidades del Consejo de Administración, favoreciendo la diversidad de conocimientos, la experiencia y la perspectiva de género.

Las nuevas consejeras independientes, Eva-Lotta Allan y Alexandra B. Kimball, se incorporaron al Consejo en julio de 2020, lo que pone de manifiesto el firme compromiso de Almirall con su política de diversidad en la composición del Consejo.

Asimismo, el Consejo de Administración en pleno evalúa la calidad y eficiencia de su funcionamiento, la diversidad en su composición y atribuciones, y el desempeño y contribución de cada consejero, el desempeño de sus funciones por el presidente del Consejo y por el Consejero Delegado de la sociedad, sobre la base del informe que le eleva la Comisión de Nombramientos y Retribuciones.

El Consejo tiene tres comisiones: la Comisión de Auditoría, presidida por Enrique de Leyva; la Comisión de Nombramientos y Retribuciones, presidida por Gerhard Mayr; y la Comisión de Dermatología, presidida por Seth J. Orlow. Para más información sobre el Consejo de Administración y las Comisiones del Consejo, consulte la página web de Almirall.

## Consejo de Administración a 31 de diciembre de 2020



Dr. Jorge Gallardo  
Presidente y consejero dominical

Miembro desde 1997

Otros Consejos significativos:  
Grupo Plafin, S.A. y Grupo  
Corporativo Landon S.L.



Sir Tom McKillop  
Vicepresidente Primero y consejero  
externo

Miembro desde 2007

Secretario de la Comisión de  
Nombramientos y Retribuciones



Sr. Carlos Gallardo Piqué  
Vicepresidente Segundo  
y consejero dominical

Miembro desde 2014

Miembro de la Comisión  
de Dermatología

El Dr. Jorge Gallardo es doctor en Ingeniería Industrial por la Escuela Técnica Superior de Ingeniería Industrial de Barcelona, y es presidente de Almirall desde 1988, habiendo ocupado anteriormente diversos cargos directivos (entre ellos el de consejero delegado hasta 2011) desde su incorporación a la empresa en 1965. Es miembro de la Junta Directiva de la EFPIA (Federación Europea de Industrias y Asociaciones Farmacéuticas), de la que fue presidente de 1998 a 2000 y vicepresidente de 1966 a 1998 y de 2000 a 2002; vicepresidente de Farmaindustria (Asociación Española de Industrias Farmacéuticas), de la que fue presidente de 1993 a 1995 y de 2002 a 2004; miembro de la Junta Directiva de la IFPMA (Federación Internacional de Asociaciones de Fabricantes de Productos Farmacéuticos) desde 2004; académico numerario de la Real Academia de Farmacia de Cataluña, y académico correspondiente de la Real Academia Nacional de Farmacia.

Sir Tom McKillop comenzó su carrera en ICI, donde ocupó varios puestos antes de ser nombrado director técnico. En 1992 fue nombrado director general adjunto y en 1994 pasó a ser director general de Zeneca Pharmaceuticals, liderando la fusión de Astra y Zeneca en 1999, convirtiéndose en director general de AstraZeneca plc hasta su jubilación a finales de 2005. También ha trabajado como director no ejecutivo de Lloyds TSB Group y fue director no ejecutivo de Amersham International antes de que fuera adquirida por General Electric. Hasta 2009, fue presidente del Royal Bank of Scotland y director no ejecutivo de BP. Ha sido presidente o director no ejecutivo de otras empresas sanitarias y ha recibido numerosos premios académicos y títulos honoríficos. En 2002 recibió el título de caballero de la Reina Isabel II por sus servicios a la industria farmacéutica.

El Sr. Gallardo es ingeniero industrial por la Universidad Politécnica de Cataluña y tiene un MBA por la Stanford Graduate School of Business. Comenzó su carrera farmacéutica en Pfizer antes de incorporarse a Almirall, donde ocupó puestos de creciente responsabilidad durante casi diez años. Desde que dejó Almirall como director general de Reino Unido e Irlanda en 2013, ha sido miembro del Consejo de Administración desde 2014 y en 2020 ha sido nombrado vicepresidente segundo del Consejo de Administración de Almirall. Paralelamente, ha establecido una exitosa carrera como capitalista de riesgo que invierte en salud digital. Es el fundador y director general de CG Health Ventures, donde crea empresas de salud digital e invierte en empresas de salud digital emergentes a escala mundial, proporcionando una combinación única de apoyo operativo y capital. Forma parte de varios consejos de administración de prometedoras empresas de salud digital y tecnología sanitaria en fase inicial.



**Sr. Gerhard Mayr**  
**Consejero independiente**

Miembro desde 2012

Otros Consejos significativos:  
UCB, S.A., Lonza Group Ltd., GVKBio

Presidente de la Comisión  
de Nombramientos y Retribuciones

El Sr. Mayr es licenciado en Ingeniería Química por la Escuela Politécnica Federal de Suiza y tiene un MBA por la Stanford Graduate School of Business. Se incorporó a Eli Lilly & Company en 1972 como representante de ventas y se jubiló en 2004 como vicepresidente ejecutivo de Operaciones Farmacéuticas Globales, ocupando puestos de dirección en Estados Unidos, Europa, Oriente Medio, Asia y América Latina. Además, fue presidente de Lilly Internacional y de Lilly Intercontinental. Ha sido miembro del Consejo de Administración de la Fundación de Ciencia, Investigación y Tecnología de Viena (desde 2002), miembro del Consejo de Administración del Proyecto Esperanza (desde 2002) y miembro del Círculo de Patronos de la Escuela de Negocios INSEAD (desde 2000). También ha sido miembro de la Junta Directiva de la Federación Europea de la Industria Farmacéutica (1995-1997 y 2000-2002) y expresidente del Comité Ejecutivo Internacional de la Pharmaceutical Research Manufacturers of America.



**Dr. Seth J. Orlow**  
**Consejero independiente**

Miembro desde 2016

Otros Consejos significativos:  
R2 Technologies, Inc.

Presidente de la Comisión  
de Dermatología

El Dr. Orlow es licenciado en Medicina y doctor en Farmacología Molecular por la Facultad de Medicina Albert Einstein de la Universidad de Yeshiva (EE.UU.) y licenciado en Ciencias Biomédicas por la Universidad de Harvard (EE.UU.). Ha sido consultor principal de Pharus Advisors y miembro del consejo asesor de Provectus Pharmaceuticals, Inc. En el pasado, el Dr. Orlow ostentó, entre otras funciones, la de socio de Easton Capital Partners, cofundador de Anaderm Research Corporation y director de Protez Pharmaceuticals y Transave. A lo largo de su carrera, el Dr. Orlow ha sido profesor de los Departamentos de Biología Celular, Pediatría y Dermatología Pediátrica de la Facultad de Medicina Grossman de la NYU, así como presidente del Departamento de Dermatología Ronald O. Perelman.



**Sra. Georgia Garinois-Melenikiotou**  
**Consejera independiente**

Miembro desde 2016

Otros Consejos significativos:  
Inspire Medical Systems, MIT Sloan School of Management

Miembro de la Comisión  
de Nombramientos y Retribuciones

La Sra. Garinois-Melenikiotou es licenciada en Ingeniería Mecánica por la Universidad Técnica Nacional de Atenas y tiene un máster en Dirección de Empresas por el Instituto Tecnológico de Massachusetts. Ha sido vicepresidenta ejecutiva de Marketing Corporativo de Estée Lauder Companies hasta julio de 2020. Antes de incorporarse a Estée Lauder en 2010, la señora Garinois-Melenikiotou trabajó en Johnson & Johnson, donde permaneció durante 27 años y trabajó en siete países, ocupando diferentes cargos, entre ellos el de presidenta de la Unidad de Negocio Global de Belleza Estrategia y Nuevo Crecimiento. También es miembro de los consejos de administración de Inspire Medical, Pulmonx, Natura & Co y de Sloan School of Management en el M.I.T.



**Sra. Karin Louise Dorrepaal**  
**Consejera independiente**

Miembro desde 2013

Otros Consejos significativos:  
Gerresheimer AG, Paion AG,  
el Grupo Kerry Plc.

Miembro de la Comisión de Auditoría

La Sra. Dorrepaal tiene un PhD de la Universidad Libre de Ámsterdam, al que siguieron cuatro años como investigadora en el Instituto Holandés del Cáncer. También tiene un MBA por la Rotterdam School of Management. En 1990, se incorporó a Booz Allen Hamilton, Management Consultants, donde permaneció hasta 2004, siendo nombrada vicepresidenta en 2000. Está especializada en la industria farmacéutica y ha asesorado a grandes empresas en cuestiones de estrategia, ventas, marketing y cadena de suministro. En 2004, fue nombrada miembro del Consejo de Administración de Schering AG. Tras la adquisición de esta empresa por parte de Bayer AG, la señora Dorrepaal dejó su cargo. En la actualidad, forma parte del Consejo de Administración de Gerresheimer AG, Paion AG, Kerry Group Plc. y del Consejo de Industria de Triton Private Equity (en Alemania) así como de algunas compañías familiares y otras no cotizadas.



**Sr. Enrique De Leyva Pérez**  
**Consejero independiente**

Miembro desde 2019

Otros Consejos significativos: Indra,  
y Magnum Capital

Presidente de la Comisión  
de Auditoría

El Sr. De Leyva es Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos por la Escuela de Ingenieros de Madrid y tiene un MBA por la Columbia Business School, donde fue becario Fulbright especializado en Finanzas y Contabilidad. Ha desarrollado su carrera en empresas de primer nivel como Unión Fenosa (1983-1986) y McKinsey & Company (1986-2006), en diversos puestos ejecutivos y países (incluyendo Reino Unido y Estados Unidos), y actualmente es uno de los socios fundadores de Magnum Industrial Partners, una firma líder de capital privado ibérica. También pertenece a los consejos de administración de Indra y de varias empresas de cartera de los Fondos Magnum. Ha sido presidente del Grupo Geriatrics, presidente de Pretersa-Prenavisa, presidente del Grupo de Escuelas Nace, director de Centro Médico Teknon, S.L., director de Iberwind, y director de Bio Oils, S.L., entre otras empresas.



**Sr. Antonio Gallardo Torrededía**  
**Consejero dominical**

Miembro desde 2014

Secretario de la Comisión  
de Auditoría

El Sr. Antonio Gallardo es licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Barcelona y tiene un MBA Ejecutivo por la Universidad de Chicago. También tiene un máster en Marketing por ESADE. Comenzó su carrera en Akzo Nobel, donde permaneció siete años y alcanzó el puesto de director de Marketing. En 1999, se incorporó a Almirall como director de área. Posteriormente, fue nombrado director de Marketing de Farmacia y desarrolló un programa de fidelización de 10 000 farmacias a través de la red de representantes médicos en España. Después de esta función, se incorporó a la red de visitas médicas como director de área y posteriormente como jefe de división. En 2008, dejó Almirall para seguir trabajando en la empresa familiar, donde se hizo cargo del área inmobiliaria como presidente de The Landon Group.



**Dra. Alexandra B. Kimball**  
**Consejera independiente**

Miembro desde 2020

Otros Consejos significativos:  
Centro Médico Beth Israel  
Deaconess y Beth Israel Lahey Health

Miembro de la Comisión  
de Dermatología

La Dra. Alexandra B. Kimball es licenciada en Biología Molecular por la Universidad de Princeton, doctora por la Facultad de Medicina de la Universidad de Yale y doctora en Salud Pública por la Facultad de Salud Pública Johns Hopkins. La señora Kimball es, entre otras cosas, presidenta y directora general de la Harvard Medical Faculty Physicians (HMFP) en el Centro Médico Beth Israel Deaconess, miembro de su Consejo de Administración y dermatóloga en el mismo centro. Es catedrática de Dermatología en la Facultad de Medicina de Harvard, así como copresidenta del Consejo de Administración de la Beth Israel Lahey Health Performance Network (BILPN) y presidenta de Physicians LLC en la Beth Israel Deaconess Care Organisation (BIDCO). Ha dirigido más de 150 ensayos clínicos en una amplia gama de enfermedades que examinan la seguridad, eficacia y dosificación de medicamentos, ha publicado más de 300 artículos y ha formado parte de varias Juntas de Supervisión de Seguridad de los Datos, incluido el NIH de Estados Unidos. En reconocimiento a su investigación sobre la economía del personal médico, su calidad de vida y resultados, recibió el Premio de Investigación de la Asociación Americana de la Piel para Política Sanitaria y Educación Médica, y el Premio Bowditch del Hospital General de Massachusetts. Otros premios son el de Mentora del Año y el de Médico-Clinico Destacado. La Dra. Kimball ha formado parte de los consejos de administración sin ánimo de lucro de la Society for Investigative Dermatology, la Massachusetts Foundation for the Humanities and Public Policy y la Hidradenitis Suppurativa Foundation. Es la expresidenta inmediata del Consejo Internacional de Psoriasis.



**Sra. Eva-Lotta Allan**  
**Consejera independiente**

Miembro desde 2020

Otros Consejos significativos:  
Targovax ASA, Crescendo Biologics Limited, Aleta Biotherapeutics, C4X Discovery Ltd.

Miembro de la Comisión  
de Dermatología

La Sra. Eva-Lotta Allan es licenciada en Ciencias Naturales por la Jakobsbergskolan (Estocolmo) y en Microbiología por la Laboratory School University (Estocolmo), además de máster en Marketing por el Institute for Higher Marketing Business School (Estocolmo). Cuenta con más de 30 años de experiencia en el sector sanitario, con experiencia como alta ejecutiva y miembro del consejo de administración de empresas tanto públicas como privadas. La señora Allan es también directora no ejecutiva de Aleta Biotherapeutics y Crescendo Biologics, presidenta y miembro del Comité de Nombramientos de C4X Discovery y directora no ejecutiva y miembro del Comité de Gobierno Corporativo y del Subcomité de I+D de Targovax ASA. En el pasado, la señora Allan ocupó varios puestos relevantes en otras empresas del sector médico, como Vertex, Ablynx o Immunocore.



**Sr. José Juan Pintó Sala**  
**Secretario**

Secretario del Consejo  
de Administración desde 2006

El Sr. José Juan Pintó es licenciado en Derecho por la Universidad de Barcelona. Abogado en ejercicio de los Ilustres Colegios de Abogados de Barcelona y Madrid. Socio y Presidente de la firma Pintó Ruiz & Del Valle. Experto en Derecho Mercantil, así como en Litigios y Arbitraje y en Derecho Deportivo. Árbitro del Tribunal Arbitral de Barcelona (TAB), Árbitro del Tribunal Arbitral du Sport (TAS), miembro independiente del UEFA Compensation Committee y del UEFA Governance & Compliance Committee, y Presidente del Comité de Ética de la Asociación de Comités Olímpicos Nacionales (ANOC).

## Remuneración

Durante el ejercicio 2020, los importes y conceptos percibidos por los consejeros se ajustaron a la política de retribución de estos, que se resumen a continuación:

Cada uno de los consejeros recibió la remuneración fija detallada. Asimismo, los consejeros que forman parte de alguna de las comisiones del Consejo (Auditoría, Nombramientos y Retribuciones, y Dermatología) percibieron una retribución adicional por dicha pertenencia y ejercicio de funciones, que incluye una retribución algo superior para el consejero que preside cada comisión. Dichas remuneraciones anuales se pagaron por tramos trimestrales.

De acuerdo con lo establecido en el Reglamento del Consejo de Administración de la Sociedad, es competencia de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones proponer al Consejo de Administración la política retributiva de los consejeros y directores generales o de quienes desarrollen sus funciones de alta dirección, así como la retribución individual y las demás condiciones contractuales de los directores ejecutivos, velando por su observancia.

El Consejo de Administración es también responsable de proponer a la Asamblea General de Accionistas la Política de Remuneración de los Consejeros, y ésta de aprobarla, lo que hizo en la asamblea ordinaria de julio de 2020.

Consejeros ejecutivos <sup>1</sup>

1.780.000 €

Consejeros independientes y externos <sup>2</sup>

949.000 €

Consejeros dominicales <sup>3</sup>

523.000 €

<sup>1</sup> Peter Guenter (incluye la remuneración fija del Consejo, el salario anual fijo y las remuneraciones variables).

<sup>2</sup> Gerhard Mayr, Tom McKillop, Enrique de Leyva, Seth J. Orlow, Karin Dorrepaal, Georgia Garinois-Melenikiotou, Alexa B. Kimball y Eva-Lotta Allan.

<sup>3</sup> Jorge Gallardo, Carlos Gallardo y Antonio Gallardo.

## Estructura de gestión de riesgos

Almirall opera en un mercado altamente competitivo, sujeto a las decisiones de las autoridades sanitarias tanto para la aprobación de los productos como para la determinación de las condiciones de comercialización, con una gran exposición a la entrada de genéricos, y en una industria altamente regulada en aspectos relacionados con la farmacovigilancia, la calidad, el medio ambiente y los códigos de buenas prácticas en las actividades promocionales.

Todos los riesgos son objeto de evaluación cuando pueden tener un impacto significativo en la consecución de los objetivos de la empresa. Por lo tanto, se toman en consideración los riesgos estratégicos, operativos, financieros, fiscales, tecnológicos, normativos y de información causados por factores tanto externos como internos.

Nuestro sistema de gestión de riesgos se basa en un mapa de riesgos anual que identifica y prioriza los riesgos más importantes. Este sistema está coordinado por una Auditoría Interna, que analiza y evalúa todos los eventos, riesgos, controles y planes de acción de mitigación implementados por la empresa en todas sus diferentes áreas. Además, el Comité Fiscal controla, gestiona y minimiza los riesgos de carácter tributario. Todos los riesgos que puedan afectar a la aplicación de la estrategia de la empresa o a la consecución de sus objetivos son objeto de evaluación. El sistema tiene en cuenta todos los riesgos estratégicos, operativos, financieros, fiscales, tecnológicos, normativos y de información derivados de factores tanto externos como internos.

La elaboración y ejecución del Sistema de Gestión de Riesgos es responsabilidad de la alta dirección, mientras que el Comité de Gestión de Riesgos, vinculado funcionalmente a la Comisión de Auditoría y a la Presidencia, se encarga de la función de supervisión y control, ya que se trata directamente de una responsabilidad esencial del propio Consejo de Administración.



Los tipos de factores de riesgo relevantes que pueden afectar a la empresa son:

**Las reducciones de precios o las limitaciones de volumen que afectan a los productos existentes, junto con las dificultades con las autoridades sanitarias para obtener los precios o las condiciones de reembolso que se solicitan para los nuevos lanzamientos, lo que repercute negativamente en las previsiones de ventas.**

**La progresiva introducción de los genéricos y la erosión de la facturación y la posible pérdida de cuota de mercado.**

**Ciberataques o fallos de seguridad que pueden interrumpir las actividades empresariales o exponer información confidencial sensible.**

**Deterioro de los activos intangibles y del fondo de comercio resultante de un flujo de ingresos netos inferior al previsto en una parte del negocio.**

**Un pipeline de I+D desequilibrada o indiferenciada que no contribuye suficientemente al portfolio de productos.**

La alta dirección identifica y evalúa los distintos riesgos de la empresa a partir del análisis de los posibles acontecimientos que los pueden provocar. La valoración se realiza mediante el uso de métricas que miden la probabilidad de ocurrencia y el impacto —cuya definición varía según el tipo de riesgo— sobre los objetivos del negocio. Se mide tanto el riesgo inherente como el riesgo residual, por lo que también se determinan los controles existentes para mitigarlos, así como los planes de acción adicionales necesarios si se consideran insuficientes. Para cada uno de ellos se establece un responsable de su gestión y aplicación. Este proceso, realizado anualmente y coordinado por una Auditoría Interna, da como resultado el Mapa Anual de Riesgos de la Compañía.

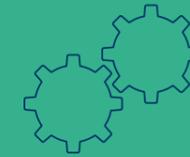
De este mapa se extraen los quince riesgos más relevantes que, junto con las principales variaciones respecto al año anterior, se presentan al Comité de Dirección para su discusión y aprobación. Esta presentación también se discute y revisa en el Comité de Gobierno Corporativo y en la Comisión de Auditoría, que a su vez la presenta al Consejo de Administración para su confirmación. Asimismo, la auditoría interna informa trimestralmente a la Comisión de Auditoría sobre cualquier cambio significativo en dichos riesgos.



Análisis



Estrategia



Proceso



Revisar

# Gestión de riesgos

Evaluar



Evaluación



Control



Normas



## Comisiones del Consejo

El Consejo tiene tres comisiones: Comisión de Auditoría, Comisión de Nombramientos y Retribuciones, y Comisión de Dermatología. Las funciones de cada comisión están claramente definidas y se someten a una revisión periódica para garantizar que los objetivos declarados se articulan con precisión y que los miembros cumplen sus requisitos de la mejor manera posible.

La Comisión de Auditoría es responsable de realizar revisiones periódicas de la información financiera presentada, garantizando el cumplimiento de los requisitos legales y la correcta aplicación de las normas contables. También supervisa los sistemas de auditoría interna, los controles internos y las prácticas de gestión de riesgos.

La Comisión de Nombramientos y Retribuciones es responsable de supervisar el proceso de selección y la política de remuneración de los consejeros y altos directivos de la empresa, favoreciendo la diversidad de conocimientos, experiencia y género. Asimismo, tiene en cuenta la composición equilibrada del Consejo como un elemento adicional relevante, valorando altamente el perfil profesional y biográfico del candidato, así como su trayectoria profesional previa y sus experiencias personales.

La misión de la Comisión de Dermatología es revisar, debatir y promover la estrategia en dermatología, las actividades relacionadas con la aplicación de dicha estrategia y los proyectos clave de dermatología que deben llevarse a cabo tanto en términos de investigación como de desarrollo. También propone, como parte del plan de desarrollo empresarial, la discusión y aprobación, en su caso, de los citados proyectos en el seno del Consejo de Administración.

### Comisión de Auditoría

Almirall cuenta con una función de auditoría interna y un proceso de auditoría externa anual para garantizar la integridad y la exactitud de toda la información financiera que presenta la empresa. La gestión de riesgos es una de las funciones clave de esta Comisión, y todos los riesgos operativos se someten a una evaluación exhaustiva. Otros riesgos —como el riesgo de imagen, el riesgo para la sostenibilidad o la seguridad de la información— también están bajo los auspicios de esta comisión.

La Comisión de Auditoría se encarga asimismo de desarrollar protocolos de gestión de crisis, reforzar el Plan de Continuidad de Negocio de la empresa y proponer medidas específicas, según sea necesario.

La Comisión de Auditoría se reúne trimestralmente para revisar la información financiera periódica antes de su presentación a las autoridades bursátiles, así como la información que aprobará el Consejo de Administración y que se incluirá en los informes anuales. Tal y como establece el Reglamento del Consejo, la Comisión debe reunirse a petición de cualquiera de sus miembros o siempre que sea convocada por su presidente. El presidente, por su parte, está obligado a convocar una reunión siempre que se considere necesario para el buen desempeño de las funciones de la Comisión, o cuando se solicite un informe o la adopción de una propuesta.

#### Miembros de la Comisión a 31 de diciembre de 2020:

**Sr. Enrique de Leyva Pérez** (Presidente)

**Sra. Karin Dorrepaal** (Miembro)

**Sr. Antonio Gallardo Torrededía** (Secretario)

### Comisión de Nombramientos y Retribuciones

La Comisión de Nombramientos y Retribuciones se encarga de supervisar el proceso de selección y la política de retribución de los consejeros y altos directivos de la empresa. Formula y revisa los criterios utilizados para formar el equipo directivo de la empresa y sus filiales y selecciona a los candidatos, evaluando las competencias, los conocimientos y la experiencia requeridos por el Consejo de Administración y la dirección de la empresa. Vela por el cumplimiento y la transparencia de la política retributiva establecida por la empresa, informando de todas las operaciones con posibles conflictos de intereses.

La Comisión se reúne trimestralmente y siempre que el Consejo o su presidente le soliciten un informe, necesiten una propuesta para su aprobación o lo consideren necesario para la correcta ejecución de sus funciones. Tras las reuniones, la Comisión envía una copia del acta de su reunión a todos los miembros del Consejo y da cuenta de sus actividades en la primera sesión plenaria del Consejo de Administración. Puede solicitar el asesoramiento de expertos externos cuando sea necesario y para el correcto desempeño de sus funciones.

#### Miembros de la Comisión a 31 de diciembre de 2020:

**Sr. Gerhard Mayr** (Presidente)

**Sra. Georgia Garinois-Melenikiotou** (Miembro)

**Sir Tom McKillop** (Secretario)

### Comisión de Dermatología

La Comisión de Dermatología revisa, discute y promueve la estrategia dermatológica de Almirall. Es responsable de la aplicación de esta estrategia y de los proyectos clave relacionados con la dermatología, tanto en investigación y desarrollo como en desarrollo empresarial. En su caso, propone la discusión y aprobación de estos proyectos en el seno del Consejo de Administración. Las reuniones de la Comisión de Dermatología se celebran trimestralmente y se levantan actas que se distribuyen a todos los miembros del Consejo de Administración para facilitar el debate de las propuestas e informes de la Comisión. Para el mejor desempeño de sus funciones, la Comisión de Dermatología podrá solicitar el asesoramiento de expertos externos, cuando lo considere necesario para el buen desarrollo de sus funciones.

La citada Comisión no tiene el carácter de Comisión de Supervisión y Control. Sus acciones más importantes durante el año han sido la revisión de posibles operaciones de desarrollo de negocio, así como la evaluación de proyectos de I+D, siempre en el área de la dermatología.

En 2020, Alexandra B. Kimball y Eva-Lotta Allan se incorporaron a la Comisión.

#### Miembros de la Comisión a 31 de diciembre de 2020:

**Dr. Seth J. Orlow** (Presidente)

**Sr. Carlos Gallardo Piqué** (Miembro)

**Dra. Alexandra B. Kimball** (Miembro)

**Sra. Eva-Lotta Allan** (Miembro)

## Comité de Dirección

La función principal del Comité de Dirección es gestionar la organización del día a día, informando bajo el liderazgo del CEO, **Peter Guenter** hasta el 31 de diciembre de 2020 y de **Gianfranco Nazi** desde el 1 de mayo, y representando las principales áreas organizativas. El Comité de Dirección no solo es responsable de las decisiones organizativas no reservadas al Consejo de Administración, sino también de definir los objetivos y las estrategias a largo plazo de la empresa y establecer los principios y directrices de las políticas corporativas. Así, desarrolla y despliega al personal directivo, asigna los recursos y decide la dirección y los informes financieros de la empresa.

La misión del Comité de Dirección abarca las siguientes responsabilidades:

Dirigir la empresa y las decisiones estratégicas de la misma que no estén expresamente reservadas al Consejo de Administración, de acuerdo con las responsabilidades y directrices generales establecidas por el Consejo de Administración o delegadas por éste al director general.

Dirigir la organización de acuerdo con las responsabilidades y directrices generales establecidas por el Consejo de Administración o delegadas por el Consejo al director general.

Adoptar decisiones organizativas rutinarias que no estén expresamente reservadas al Consejo de Administración o delegadas en otro comité, órgano o persona.

Tomar decisiones organizativas extraordinarias que no estén expresamente reservadas al Consejo de Administración o delegadas a otro comité, órgano o persona.

Maximizar el entorno de trabajo y el valor estratégico de las políticas de gestión para los empleados de Almirall.

### **Alfredo Barón de Juan** **Executive Vice President Global Commercial Operations**

Alfredo Barón de Juan es licenciado en Biología por la UIB, tiene un MBA por ESADE Business School y un Programa de Dirección General (PDG) por el IESE Business School. Es responsable de la estrategia comercial, las operaciones comerciales y el desarrollo de Almirall. Actualmente es el vicepresidente ejecutivo de Operaciones Comerciales Globales y, anteriormente, durante sus más de 20 años de carrera en la compañía, ejerció como director corporativo sénior, tanto de la filial española de Almirall como de la división europea, siendo responsable del desarrollo de las estructuras comerciales de Almirall en Europa y del establecimiento de alianzas en los territorios geográficos bajo su responsabilidad, entre otros cargos. Antes de incorporarse a Almirall en el año 2000, ocupó varios puestos de marketing en la filial española de Parke Davis, Warner Lambert y Pfizer.

### **Eloi Crespo Cervera** **Senior Vice President Industrial Operations**

Eloi Crespo es licenciado en Química Orgánica por la Universidad de Barcelona y tiene un Máster Interuniversitario en Administración de Empresas (MBA) por la Universidad de Barcelona, la Universidad Autónoma de Barcelona y la Universidad Politécnica de Cataluña. Se incorporó a Almirall en 1997 en el Departamento de Compras, donde ocupó diferentes cargos como comprador, gerente y director. En 2010 asumió la responsabilidad en una nueva área como director industrial y desde 2018 es vicepresidente sénior de Operaciones Industriales.

### **Amita Kent** **Senior Vice President Legal, Global Chief Compliance & Data Privacy Officer**

Amita Kent es responsable de los asuntos jurídicos de la sede central (Almirall, S.A.) y de sus empresas vinculadas en todo el mundo. Es licenciada en Biología y Física (BSc) por la Universidad de Dalhousie y licenciada en Derecho (LLB) por la Universidad de Windsor (Canadá). Tiene más de 30 años de experiencia en empresas farmacéuticas, con experiencia en estrategias globales de marketing, desarrollo de negocios, conformidad, privacidad de datos, FCPA, litigios, asuntos regulatorios y de competencia, así como en análisis y resolución de riesgos. Antes de incorporarse a Almirall, ocupó cargos de vicepresidencia en empresas como Merck, Pfizer, Schering-Plough, Pharmacia y Novopharm.

### **Esteve Conesa Panicot** **Senior Vice President, Human Resources**

Esteve Conesa es licenciado en Psicología por la Universidad de Barcelona. Se incorporó a Almirall en 2002 como líder de proyecto en Desarrollo Organizativo de RR.HH., y desde entonces ha ocupado varios puestos en la compañía, como el de socio de negocio de RR.HH. de Operaciones Industriales, jefe de Contratación y Desarrollo Corporativo, director de Desarrollo de Personas y Organización y jefe de RR.HH. de Operaciones en Estados Unidos, hasta que en 2018 se convirtió en vicepresidente sénior de Recursos Humanos.

### **Francesca Domenech Wuttke** **Chief Digital Officer**

Francesca Wuttke es doctora en Farmacología por la Escuela de Posgrado de Ciencias Médicas Weill Cornell y licenciada por la Cornell University, College of Arts and Sciences. Cuenta con una amplia experiencia en el desarrollo de fármacos con más de 25 años de experiencia comercial, estratégica y transaccional en capital privado, consultoría de gestión, BD&L y licencias tecnológicas, así como en la cofundación de Asten BioPharma Advisors, una consultoría sanitaria con sede en la ciudad de Nueva York. Ha trabajado con diversas organizaciones, entre ellas empresas de nueva creación, farmacéuticas grandes y especializadas, así como con el mundo académico. Más recientemente, ha dirigido las inversiones europeas como directora general del MSD Global Health Innovation Fund, LLC. Su experiencia tanto en el ámbito científico como en el empresarial le ha permitido dominar múltiples áreas de la industria farmacéutica y biotecnológica.

### **Mike McClellan** **Executive Vice President, Finance, CFO**

Mike McClellan es licenciado en Contabilidad y Economía por la Universidad de Missouri. Es un ejecutivo financiero con experiencia y ha aprovechado sus habilidades para impulsar un sólido rendimiento empresarial y financiero en funciones de creciente alcance, responsabilidad y ámbito geográfico, principalmente en la industria farmacéutica. Justo antes de incorporarse a Almirall en 2019, ocupó el cargo de director financiero de Teva Pharmaceuticals y también había pasado muchos años en Sanofi tras comenzar su carrera en la contabilidad pública. En Sanofi, fue responsable de liderar el equipo financiero de Norteamérica y de las actividades financieras regionales europeas, incluyendo elaboración de presupuestos y previsiones, gestión del rendimiento, estrategia financiera, funciones de servicios compartidos, informes financieros, impuestos, tesorería, conformidad y actividades de control interno.

### **Volker Koscielny** **Chief Medical Officer**

Volker Koscielny es licenciado en medicina por la Freie Universität de Berlín y tiene un MBA en Economía Empresarial y de Gestión por la Universidad de Durham. Tiene una sólida formación clínica, académica y científica y experiencia en la gestión de grandes equipos, así como una mentalidad orientada a los resultados, especializada en asuntos médicos, acceso al mercado, marketing médico estratégico, productos biológicos y mercados emergentes. Antes de incorporarse a Almirall, ocupó diferentes cargos en empresas como Celgene, donde fue vicepresidente de Asuntos Médicos Globales, Inmunología e Inflamación, GlaxoSmithKline, Pfizer, Servier y Boehringer Ingelheim.

### **Pablo Álvarez** **President and General Manager of Almirall US**

Pablo Álvarez es doctor en Farmacia, con especialidad en Microbiología por la Universidad Complutense de Madrid (España). Realizó su investigación postdoctoral en el MIT (Massachusetts, Estados Unidos) y también estudió administración y dirección de empresas en el IESE Business School de Barcelona (España). Pablo se unió a Almirall en 2019 como director de operaciones comerciales y fue nombrado presidente y director general de Almirall US en 2020. Su experiencia laboral antes de incorporarse a Almirall incluye lanzamientos de productos, cambios organizativos, implementación de nuevos modelos comerciales, expansión a nuevas geografías y diseño de estrategias en varias empresas como McKinsey, GSK, BMS o AZ, incluyendo puestos clave en Europa, América Latina, China y casi 10 años en Estados Unidos.

### **Joan Figueras Carreras** **Corporate Director, General Counsel**

Joan Figueras es licenciado en Derecho por la Universitat de Barcelona y se incorporó a Almirall en 1993 como director sénior del Departamento Jurídico, cargo que desempeñó hasta 2013. Desde entonces, ha ejercido como consejero general de la empresa y vicesecretario del Consejo de Administración. Desde 2007, también actúa como secretario del Comité de Dirección. Es miembro del Colegio de Abogados de Barcelona.

# Referencias:

---

- (1) **Pragya A. Nair; Talel Badri. Psoriasis**  
Disponible en: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/books/NBK448194/>  
[Consultado en marzo 26, 2021]
  
- (2) **Stern RS, Nijsten T, Feldman SR, Margolis DJ, Rolstad T. Psoriasis is common, carries a substantial burden even when not extensive, and is associated with widespread treatment dissatisfaction. Journal of Investigative Dermatology Symposium Proceedings. Proc. 2004;9(2):136-139**  
Disponible en: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/books/NBK448194/>  
[Consultado en marzo 26, 2021]
  
- (3) **Erik Marques; Teris M. Chen. Actinic Keratosis**  
Disponible en: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/books/NBK557401/>  
[Consultado en marzo 26, 2021]
  
- (4) **DRG AD Landscape & Forecast 2019**  
Disponible en: <https://decisionresourcesgroup.com/report/dlsfim0010-2019-biopharma-atopic-dermatitis-disease-landscape-and-forecast/>  
[Consultado en marzo 26, 2021]
  
- (5) **Logan Kolb; Sarah J. Ferrer-Bruker. Atopic Dermatitis**  
Disponible en: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/books/NBK448071/>  
[Consultado en marzo 26, 2021]
  
- (6) **Amita H. Sutaria; Sadia Masood; Joel Schlessinger. Acne Vulgaris**  
Disponible en: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/books/NBK459173/>  
[Consultado en marzo 26, 2021]
  
- (7) **American Academy of Dermatology Association. Skin Conditions by the Numbers**  
Disponible en: <https://www.aad.org/media/stats-numbers>  
[Consultado en marzo 26, 2021]
  
- (8) **Organization for Economic Co-operation and Development**  
Disponible en: <https://www.oecd.org>  
[Consultado en marzo 26, 2021]
  
- (9) **C.Tsoi Lam, Rodriguez Elke, Degenhardt Frauke, Baurecht Hansjörg, Wehkamp Ulrike, Volks Natalie, Szymczak Silke, Swindell William R., Sarkar Mrinal K., Raja Kalpana, Shao Shuai, Patrick Matthew, Gao Yilin, Uppala Ranjitha, Perez White Bethany E., Getsios Spiro, Harms Paul W., Maverakis Emanuel, Elder James T., Franke Andre, Gudjonsson Johann E., Weidinger Stephan. Atopic Dermatitis Is an IL-13–Dominant Disease with Greater Molecular Heterogeneity Compared to Psoriasis. Journal of Investigative Dermatology. Volume 139, Issue 7, July 2019, Pages 1480-1489.**  
Disponible en: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0022202X19300077>  
[Consultado en marzo 26, 2021]

almirall.es @

Almirall in

Almirall Pharma YouTube

# Feel the Science

[almirall.es](http://almirall.es)

