

Informe Anual | 2018



**almirall**

feel the Science.





# Nuestro noble propósito.

Hemos definido nuestro propósito con la convicción de que este guiará nuestra estrategia, liderazgo, cultura y mentalidad. Es nuestra razón de ser, nuestra esencia. El trabajo diario, la estrategia de la compañía, la innovación e investigación; todas nuestras grandes y pequeñas acciones nos conducen a ello en última instancia.

Este propósito transmite nuestro objetivo de mejorar la vida de nuestros pacientes y nuestro enfoque en su bienestar. Trabajamos arduamente cada día para ofrecerles soluciones efectivas, al mismo tiempo que nos preocupamos por ellos y escuchamos lo que necesitan. Este propósito es nuestra huella, nuestro legado para las generaciones futuras y nuestra contribución a la sociedad.

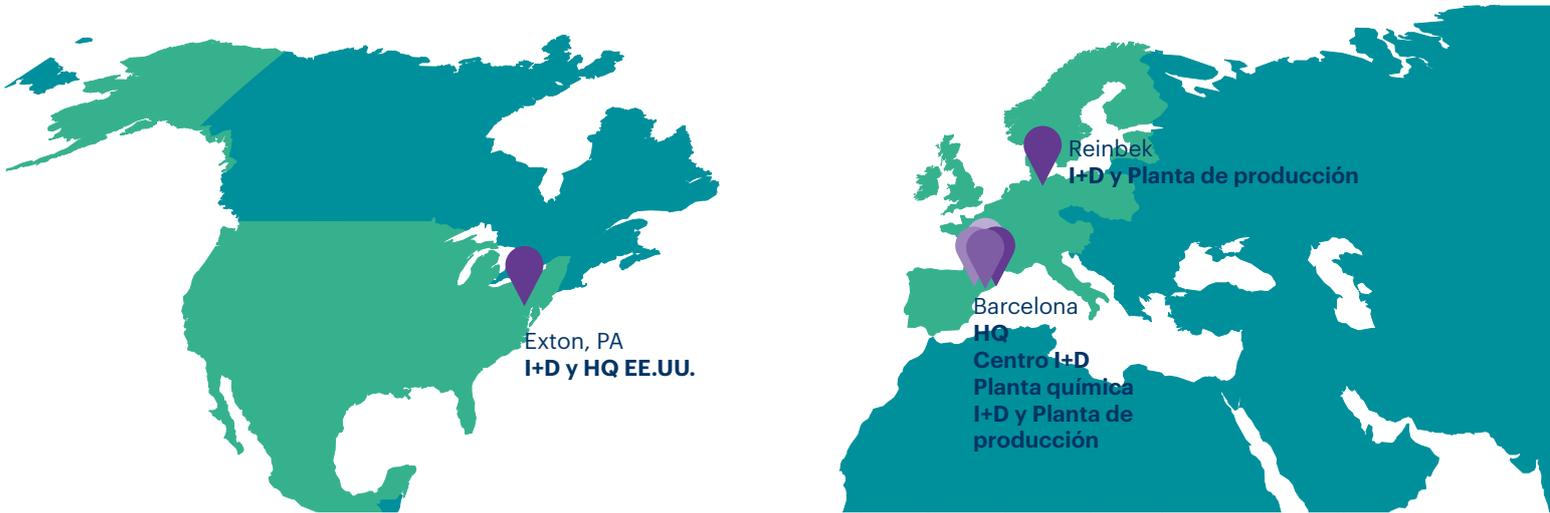
# Transform the patients world by helping them realize their hopes & dreams for a healthy life.

## Nuestros valores corporativos

Caring | Dedicated | Dynamic | Expert

## Nuestro mundo

Presencia directa en **21 países** a través de **13 filiales**.  
Más de 1.800 empleados dedicados a la Ciencia.



Redoblar la apuesta en la dermatología médica, centrándonos en los grupos de pacientes, para hacer frente a las **necesidades granulares no cubiertas**.

## Nuestra dirección estratégica

Capturar el valor a través de la **diferenciación real**.

Esfuerzos en Desarrollo Corporativo e I+D dirigidos a la **innovación más puntera**, con colaboraciones externas importantes.

«**Play to win**», invertir en lanzamientos, en fusiones y adquisiciones y en el desarrollo de capacidades para maximizar las posibilidades de éxito con una cultura centrada en la puesta en práctica.

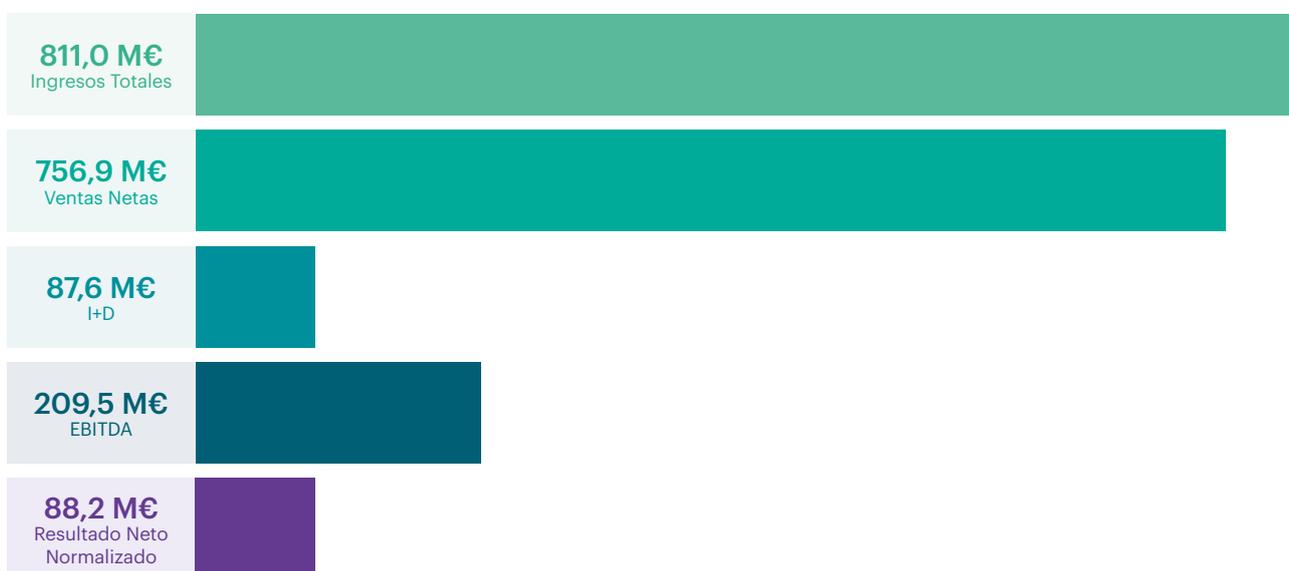
# Indicadores clave.

% variación 2018 vs 2017

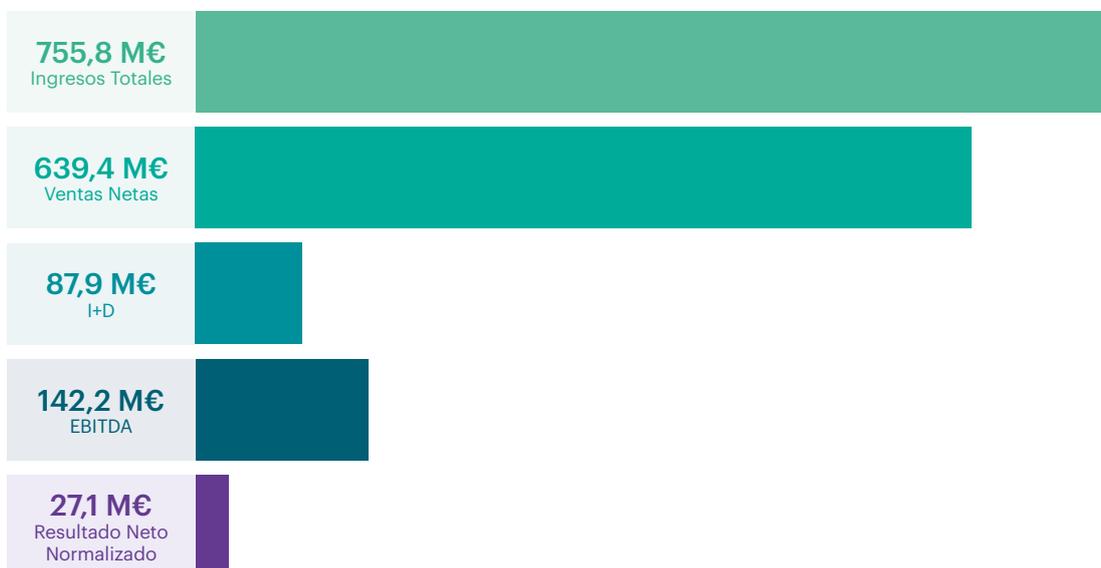
Ingresos Totales	+8,0%
Ventas Netas	+11,4%
EBITDA	+47,5%

Datos financieros (€ millones).

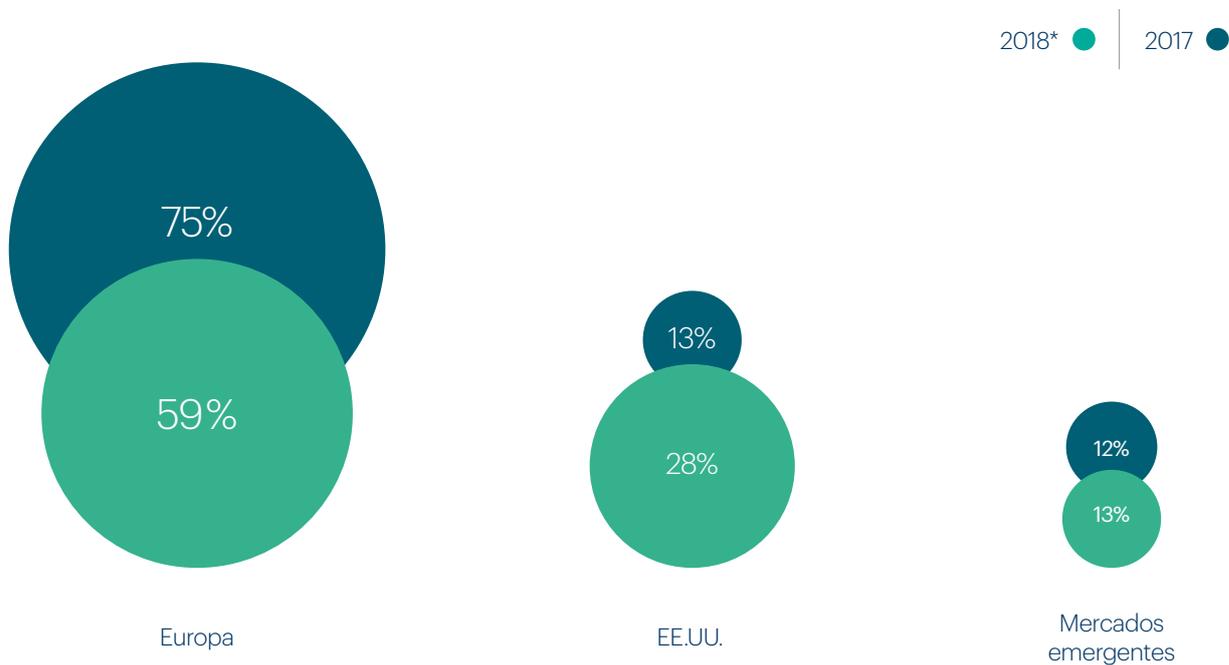
2018



2017



## Ventas Netas por área geográfica.



\*Q4 Proforma New Almirall

## Productos dermatológicos más vendidos (€ millones).

	Año 2018	Año 2017
Franquicia Ciclopoli	41,9	39,1
Solaraze	33,5	34,8
Franquicia Decoderm	25,8	24,8
Skilarence	18,4	2,7
Otros	70,2	75,6
<b>Ventas Totales</b>	<b>189,8</b>	<b>177</b>



## Revisión estratégica

- Mensaje del Presidente
- Entrevista con el CEO
- Destacados 2018

3

## Información financiera y bursátil

- Destacados financieros en 2018
- Cuenta de resultados funcional
- Balance de situación
- Refinanciación de la adquisición del portfolio de Allergan en EE.UU.
- Flujo de caja
- Almirall en bolsa

11

## Nuestro Negocio

- Liderazgo en dermatología médica
- Otras áreas terapéuticas
- Desarrollo Corporativo
- Ventas del ejercicio 2018

27

## Investigación y Desarrollo

- Dermatología médica. Nuestro foco in I+D
- AlmirallShare
- Nuestro pipeline
- Centros de innovación

49

## Responsabilidad Social Corporativa

- Nuestro compromiso en RSC
- Nuestro equipo
- El sector sanitario, la comunidad académica y científica y los pacientes
- Accionistas, inversores, instituciones financieras y auditores
- Proveedores
- Sociedad
- Protección de datos
- Medioambiente

61

## Gobierno Corporativo

- Consejo de Administración
- Comisión de Auditoría
- Comisión de Nombramientos y Retribuciones
- Comisión de Dermatología
- Comité Corporativo de Compliance
- Comité de Dirección

79

SCIENCE  
INNOVATION  
MEDICAL SOLUTIONS  
TARGETS PROFIT  
FUTURE RESEARCH  
**SUCCESS**  
COMPETITION  
INSPIRATION  
PATIENTS  
TEAMWORK  
PRODUCT



# Revisión estratégica

- Mensaje del Presidente
- Entrevista con el CEO
- Destacados 2018

## Carta del Presidente.

*“Todo nuestro equipo está dedicado a continuar con el arduo trabajo de utilizar la ciencia para ofrecer soluciones médicas para usted y las generaciones futuras. Estamos comprometidos a mejorar nuestra sociedad y continuaremos siendo la compañía que entiende las necesidades de nuestros pacientes ”.*

Jorge Gallardo, Presidente de Almirall



Estimados accionistas,

2018 ha sido un buen año para Almirall, en el que hemos alcanzado numerosos logros. Junto con nuestro Consejero Delegado, Peter Guenter, y nuestro Consejo de Administración, hemos redefinido nuestra estrategia, hemos respondido con firmeza a los desafíos y avanzado en nuestro objetivo de ser líderes en innovación en dermatología médica. Hemos logrado el éxito al priorizar el crecimiento externo a través de fusiones, adquisiciones y licencias. La dermatología médica es nuestra área estratégica clave, que representa alrededor del 50% de las Ventas Netas de la compañía (4T Proforma), actualmente impulsadas por el mercado europeo.

En septiembre, también recibimos la aprobación de la Comisión Europea para ILUMETRI® (tildrakizumab), nuestro primer agente biológico para el tratamiento de la psoriasis en placa de moderada a grave. El primer lanzamiento fue en Alemania en noviembre y posteriormente se continuó la comercialización en varios países de Europa. Esto representa un progreso tangible de I+D, y continuaremos desarrollando nuevos tratamientos para pacientes con necesidades médicas no cubiertas. Además, nuestra posición en EE.UU. se vio fortalecida por la adquisición de un portafolio de cinco productos de la Unidad de Dermatología Médica de Allergan. Este portafolio incluye Seysara™ (sareciclina), un innovador antibiótico oral, pionero en su clase, que fue aprobado por la FDA en octubre de 2018 y comercializado en enero de 2019 para el acné de moderado a grave.

Los resultados económicos de 2018 demostraron que estamos en el camino correcto. Nuestro EBITDA experimentó un crecimiento significativo del 47,5% en tipo de cambio constante interanual, principalmente impulsado por un aumento en las ventas netas, la mejora del margen bruto y la reducción de costes. Hemos cumplido con nuestras estimaciones financieras, hemos sido capaces de crear valor para nuestros accionistas y nos sentimos seguros de poder alcanzar un crecimiento rentable a largo plazo. Estoy especialmente orgulloso de compartir con ustedes que, tras la adquisición del nuevo portafolio en EE.UU., la entidad financiera Credit Suisse revalorizó las acciones de Almirall a veinte euros, el valor más alto de nuestra historia, y Standard & Poor's mejoró la perspectiva de Almirall y mantuvo la calificación en BB-. El logro de este hito es el resultado de una serie de decisiones estratégicas bien pensadas y un fuerte compromiso en construir un innovador pipeline de productos en fase de desarrollo, ahora dedicado por completo a la dermatología, y con diversas alianzas previstas.

Para continuar construyendo sobre nuestro enfoque sinérgico en I+D, hemos expandido aún más AlmirallShare, nuestra plataforma de innovación abierta, con el objetivo de colaborar con universidades, centros de investigación, start-ups y empresas biotecnológicas y farmacéuticas de todo el mundo, para encontrar soluciones innovadoras en dermatología médica. Esta plataforma ha despertado el interés de un gran número de científicos. Ya hemos establecido dos colaboraciones de investigación sobre modelos preclínicos para la dermatitis atópica y se han identificado dos empresas de biotecnología como nuevos proveedores de modelos experimentales de vanguardia.

En julio nos sentimos entusiasmados al poder anunciar los buenos resultados de dos estudios paralelos de fase III de KX2-391 para la queratosis actínica, los cuales alcanzaron el criterio de valoración primario de desaparición completa de las lesiones tratadas al día 57 en cara y cuero cabelludo. También hemos cerrado acuerdos de colaboración con expertos en innovación, como Evotec, una compañía experta en el descubrimiento de fármacos y el desarrollo preclínico de vanguardia; Silicoderm, un proyecto de investigación que desarrolla nuevas metodologías de diseño computacional de medicamentos, y X-Chem, una empresa de biotecnología que desarrolla compuestos orales para enfermedades dermatológicas.

2018 ha sido un año de crecimiento, aprendizaje e hitos. El equipo de Almirall está comprometido en continuar con el arduo trabajo de aplicar la Ciencia para ofrecer soluciones médicas para usted y las generaciones futuras. Creo en el propósito de nuestra compañía, en nuestra dirección estratégica y en nuestro enfoque en la dermatología médica. Estamos comprometidos a mejorar nuestra sociedad y continuaremos siendo la compañía que comprende las necesidades de nuestros pacientes.

Almirall es nuestro legado familiar, y estamos tan dedicados al proyecto hoy como hace 75 años, tanto que la familia Gallardo aumentó su participación en la compañía en 2018.

Le agradecemos su confianza, continuo apoyo e inversión en nuestra compañía. Nos complace que forme parte de la familia Almirall.



Jorge Gallardo, Presidente

## Entrevista con el CEO.

*"Nuestra verdadera innovación se basa en las necesidades de los pacientes y nos lleva a desarrollar soluciones médicas y tratamientos novedosos para mejorar su calidad de vida".*

Peter Guenter, Consejero Delegado



## Actualmente, la dirección estratégica de Almirall se centra en la dermatología médica. ¿Cómo ha mejorado esta estrategia sus resultados y qué han logrado hasta ahora?

Hemos reorientado nuestra estrategia hacia la dermatología médica para atender mejor algunas necesidades no cubiertas de los pacientes. Invertimos en la innovación más puntera y en productos dermatológicos que presentan una clara diferenciación para brindar soluciones reales que mejoren la vida de los pacientes. La dermatología médica es un mercado muy grande y en crecimiento, con importantes necesidades no cubiertas que encajan bien con nuestras capacidades y fortalezas y con nuestro compromiso con la Ciencia y la innovación.

Nuestro negocio de dermatología médica en Europa ha obtenido buenos resultados y está siendo un factor clave, ya que representa alrededor del 65 % del total de nuestra área de dermatología de prescripción. Estamos creando una robusta franquicia de psoriasis gracias al buen progreso de Skilarence® en toda Europa y a nuestro primer fármaco biológico, ILUMETRI®, aprobado por la Comisión Europea en septiembre y en proceso de comercialización en Europa. En septiembre, Almirall también cerró un acuerdo para adquirir cinco productos para el acné y la dermatosis de la cartera estadounidense de Allergan.

Nuestros sólidos resultados en 2018 demuestran que estamos en el buen camino con nuestro compromiso orientado a la dermatología médica, ofreciendo valor a nuestros pacientes, a los profesionales sanitarios y a otras partes interesadas.

## En 2017 anunciaron que sus principales prioridades eran las fusiones y adquisiciones, la obtención de licencias y la creación de un proyecto innovador en I+D. Háblenos de los hitos clave alcanzados en 2018.

En primer lugar, me gustaría destacar el modelo de nuestra nueva dirección estratégica, que está cada vez más dirigida a la innovación.

Hemos reorientado completamente nuestra estructura de investigación y desarrollo hacia la dermatología médica, aumentando nuestra inversión en productos con una clara diferenciación y poniendo el esfuerzo necesario para convertirnos en líderes de la innovación más puntera en este campo. En 2018, nuestros gastos en I+D ascendieron a 87,6 M€, lo que representa el 11,6% de las Ventas Netas.

Hemos firmado un acuerdo de colaboración con Evotec para descubrir y desarrollar las mejores terapias para interrumpir la señalización celular en enfermedades como la psoriasis y la dermatitis atópica. También colaboramos con el Barcelona Supercomputing Center (BSC) en el proyecto SilicoDerm para desarrollar métodos computacionales de alto rendimiento para identificar compuestos activos. En diciembre, firmamos un acuerdo con X-Chem, una compañía de biotecnología, para identificar y desarrollar compuestos de alto valor terapéutico para enfermedades dermatológicas.

El año 2018 ha sido clave para AlmirallShare. Más de 450 científicos han registrado proyectos y hasta el momento se están evaluando 170 propuestas.

Además, creemos que el área de fusiones y adquisiciones será un catalizador importante para nuestro crecimiento y que consolidará aún más a Almirall como compañía orientada al paciente. Nuestro enfoque de inversión inteligente identificará activos en Europa y EE. UU. no solo para generar valor para los accionistas desde el primer momento, sino también para continuar con nuestro objetivo de ser una compañía farmacéutica líder en dermatología médica en todo el mundo. La adquisición del portafolio de dermatología de Allergan en EE. UU. es un ejemplo perfecto de esta estrategia en acción.

## ¿Cuál es la opinión de Almirall sobre la internacionalización?

La internacionalización desempeña un papel clave a la hora de asegurar nuestra posición actual y nos permite aprovechar y maximizar las oportunidades de nuevos productos. Ofrecemos soluciones médicas y una cartera de productos comercializada a través de 13 filiales que operan en 21 países de Europa y en EE. UU., con socios estratégicos en más de 70 países en los cinco continentes.

Europa representa aproximadamente el 59 % de nuestras ventas totales (4T proforma). Sin embargo, el mercado de la dermatología en EE. UU., el más grande del mundo, también ofrece muchas oportunidades para reforzar nuestro crecimiento y posición. Los cinco nuevos productos de dermatología médica adquiridos en EE.UU. cuentan con el respaldo del equipo de ventas de Almirall en EE. UU., una buena reputación entre sus clientes y una red de grupos de interés bien desarrollada. Con esta adquisición, el equipo de Almirall ha adoptado un enfoque dinámico y ágil para consolidar nuestra estrategia de dermatología.

Hemos incorporado a varios de los anteriores altos directivos de Allergan en nuestros equipos de Dirección e I+D de EE. UU., aprovechando su profundo conocimiento del mercado del acné oral en ese país y de la cartera adquirida, lo que encaja perfectamente con las capacidades de venta de Almirall en EE. UU.

## ¿Cuáles son los retos de Almirall a corto y medio plazo?

Tenemos un objetivo claro: ser la compañía líder mundial en dermatología médica, en la que pacientes y médicos confíen y a la que recurran para luchar contra las enfermedades de la piel. Estamos destinando nuestros esfuerzos y nuestros recursos a lograr ese fin.

Actualmente invertimos en iniciativas de investigación y desarrollo a largo plazo completamente orientadas a la dermatología médica. Fusiones y adquisiciones y la obtención de licencias siguen siendo una prioridad para nosotros, y nuestra sólida posición financiera nos permite buscar nuevas oportunidades de crecimiento.

Tenemos claro hacia dónde vamos y el camino que debemos seguir. Seremos flexibles y estaremos preparados para superar cualquier posible obstáculo. El objetivo es ser los más rápidos para saber adaptar y ajustar nuestro rumbo, porque nuestra meta es ganar y alcanzar nuestros objetivos.

Recientemente hemos definido nuestro noble propósito <<Transform the patients world by helping them realize their hopes & dreams for a healthy life>>, con el que reflejamos nuestra razón de ser y nuestra esencia tanto hoy como para las generaciones futuras.

# Destacados 2018.

**7 de febrero**

Almirall puso en marcha una innovadora instalación fotovoltaica en la planta química de Sant Celoni (Barcelona). Es el primer campo solar de España conectado directamente a una planta de producción.

**19 de junio**

AlmirallShare lanzó el primer reto científico (Call 1), para encontrar pequeñas moléculas avanzadas con potencial para el tratamiento de enfermedades dermatológicas.

**27 de julio**

Almirall recibió la opinión positiva del CHMP para el nuevo anti-IL23 tildrakizumab (ILUMETRI®) para el tratamiento de la psoriasis crónica en placa, de moderada a grave.

**18 de abril**

Almirall celebró el 11º Skin Academy Medical Forum en Barcelona para debatir sobre los últimos tratamientos e innovaciones en dermatología médica.

**26 de julio**

Almirall anunció que dos estudios de fase III de KX2-391 para la queratosis actínica cumplieron con el criterio de valoración primario de desaparición completa de las lesiones tratadas al día 57.

**18 de septiembre**

La Comisión Europea aprobó ILUMETRI® (tildrakizumab) para el tratamiento de la psoriasis crónica en placa de moderada a grave.

**4 de septiembre**

Almirall lanzó Skilarence® (dimetilfumarato) en España para la psoriasis crónica en placa de moderada a grave.

**3 de agosto**

Almirall anunció un acuerdo para adquirir cinco productos del portfolio de dermatología médica de Allergan en EE. UU. para acné y dermatosis.

**17 de septiembre**

Almirall y Evotec iniciaron una colaboración de investigación para descubrir y desarrollar terapias *first-in-class* para tratar enfermedades dermatológicas a través de un método novedoso de alteración de la señalización celular.

Almirall presentó los resultados de seguridad y eficacia durante tres años de tildrakizumab para la psoriasis crónica en placa de moderada a grave en el 27º Congreso de la AEDV (Academia Europea de Dermatología y Venereología).

**21 de septiembre**

Almirall cerró el acuerdo con Allergan para adquirir su portfolio de dermatología médica en EE. UU. para acné y dermatosis.

**2 de octubre**

La FDA (Administración de Alimentos y Medicamentos de EE. UU.) aprobó Seysara™, una nueva entidad química para el acné de moderado a grave, del portfolio adquirido de Allergan, y el primer y nuevo antibiótico utilizado para acné en una década.

**19 de octubre**

Aqua Pharmaceuticals, la filial de Almirall en EE. UU., pasó a denominarse Almirall, LLC. Este cambio se anunció durante el Congreso de Dermatología Clínica.

**28 de septiembre**

Standard & Poor's mejoró la perspectiva del rating de Almirall, manteniendo la calificación en BB-.

**10 de octubre**

AlmirallShare lanzó el segundo reto científico (Call 2), para encontrar dianas terapéuticas y conceptos novedosos para el tratamiento de enfermedades dermatológicas.

**31 de octubre**

Almirall y el Barcelona Supercomputing Center firmaron un acuerdo de colaboración para el proyecto SilicoDerm, que se centra en el diseño computacional de fármacos aplicado a dianas terapéuticas dermatológicas.

**18 de diciembre**

Almirall anunció que el ensayo de fase III de ALM12834 alcanzó el criterio de valoración primario y los criterios secundarios en el tratamiento de la onicomiosis de leve a moderada.

**4 de diciembre**

Almirall anunció la emisión y la fijación del precio de la oferta de bonos senior no garantizados por valor de 250 M€ y un préstamo tipo Club Bank Deal de 150 M€ para refinar su adquisición de la división de dermatología médica en los EE. UU.

**15 de noviembre**

Almirall lanzó ILUMETRI® en Alemania para la psoriasis crónica en placa de moderada a grave en adultos.

**12 de diciembre**

Almirall y X-Chem firmaron un acuerdo de colaboración para desarrollar compuestos orales para enfermedades dermatológicas.

**26 de noviembre**

Almirall completó la construcción de una innovadora central fotovoltaica en la planta farmacéutica de Sant Andreu de la Barca (Barcelona).

**9 de noviembre**

9 de noviembre: Almirall lanzó AKASI, una innovadora aplicación móvil para evaluar la severidad de la queratosis actínica en la cabeza.



# Información financiera y bursátil

- Destacados financieros en 2018
- Cuenta de resultados funcional
- Balance de situación
- Refinanciación de la adquisición en EE.UU.
- Flujo de caja
- Almirall en bolsa

# Principales datos financieros de 2018.

2018 fue un año sólido con un fuerte impulso comercial para Almirall. La compañía cumplió con las estimaciones mejoradas proporcionadas, con los Ingresos Totales creciendo al 8% en CER (tipos de cambio constantes) y las Ventas Netas al 11,4% en CER. El EBITDA se colocó en el extremo más alto del rango de estimaciones proporcionado, con un aumento sustancial del 47,5 %, impulsado principalmente por un aumento en el rendimiento de las Ventas Netas, una mejora del Margen Bruto y un estricto control de costes.

Hemos demostrado nuestra disposición a aprovechar las oportunidades que aumentan la masa crítica en mercados clave con la adquisición transformadora del portfolio de dermatología médica de Allergan, lo que consolida nuestra presencia en EE.UU. Mantenemos estrictas medidas de control de costes al tiempo que invertimos en el negocio y consolidamos nuestras franquicias de dermatología.

Ahora, nuestro pipeline de I+D está totalmente centrado en la dermatología médica, habiendo lanzado con éxito en Europa Skilarence® e ILUMETRI®, y Seysara™ en EE. UU. a principios de 2019, todos los cuales prometen ser motores clave del crecimiento a medio y largo plazo. Nuestro crecimiento va en el buen camino con vistas a ofrecer un valor sostenible a largo plazo a los accionistas.

## Ingresos Totales

811,0 M€

## Flujo de Caja procedente de Actividades Operativas

143,2 M€

## Ventas Netas

756,9 M€

## Gasto en I+D

87,6 M€

## EBITDA

209,5 M€

## Caja y Equivalentes

86,3 M€

## EBIT

119,3 M€

## Deuda Neta

533,1 M€

## Resultado Neto Normalizado

88,2 M€

## Informe de los auditores externos

El informe de los auditores externos contiene las Cuentas Anuales Consolidadas, que recogen los resultados positivos obtenidos en 2018. PriceWaterhouseCoopers emitió este informe el 22 de febrero de 2019, en el que se incluían los siguientes documentos:

- **Balance Consolidado a 31 de diciembre de 2018**
- **Cuenta de Resultados Consolidada**
- **Estado del Resultado Global Consolidado**
- **Estado de Cambios en el Patrimonio Neto Consolidados**
- **Estado de Flujos de Caja Consolidados**
- **Notas sobre las Cuentas Anuales Consolidadas**

Para obtener más información, visite [www.cnmv.es](http://www.cnmv.es) y [www.almirall.es](http://www.almirall.es), donde encontrará las Cuentas Anuales Consolidadas de 2018, las notas sobre las cuentas y el informe de los auditores.

El EBITDA al cierre de 2018 fue de 209,5 M€ (+47,5% en CER, tipos de cambio constante), debido al sólido desempeño y a la contribución del nuevo portfolio de EE.UU. Está en línea con las estimaciones mejoradas proporcionadas en la presentación de resultados del tercer trimestre de 2018.

Después de su lanzamiento en septiembre de 2017, la comercialización en Europa de Skilarence® se desarrolló de acuerdo con el plan previsto para 2018, lo que generó un gran volumen de ventas y cuota de mercado. La evolución inicial de las ventas, después del lanzamiento en Reino Unido, Alemania, Países Bajos, los países nórdicos, Bélgica y España, cumplió con nuestras previsiones, generándose ventas por valor de 18 M€, con más de 28.000 unidades vendidas en el cuarto trimestre de 2018, con sólidos resultados en Alemania y Holanda.

La secuencia de lanzamientos continúa en Italia, y también está prevista en breve en Portugal, Eslovaquia, República Checa y Bélgica.

ILUMETRI® (tildrakizumab), nuestro primer producto biológico para la psoriasis, se aprobó en septiembre de 2018 y se lanzó en Europa en noviembre, representando nuestra entrada al mercado de los medicamentos biológicos. Ha tenido buena acogida en Alemania, el primer país donde se ha lanzado y al que seguirán en 2019 otros países europeos. Hemos alcanzado otro hito importante en nuestra estrategia durante el primer trimestre de 2019 con el lanzamiento en EE. UU. de Seysara™ (sareciclina), un tratamiento de última generación para el acné y el primer antibiótico oral diseñado específicamente para dermatología en la última década. La inversión selectiva en marcas clave en otras áreas terapéuticas estratégicas, como Ciclopoli®, Sativex®, Crestor® y Almax®, continúa generando importantes beneficios.

La priorización del crecimiento externo a través de fusiones y adquisiciones y licencias generó buenos resultados en 2018, siendo un ejemplo de ello el cierre del acuerdo para adquirir el portfolio de Allergan en EE.UU. Un balance saneado nos permite perseguir otras adquisiciones y licencias en última fase de desarrollo con el fin de buscar oportunidades de crecimiento acordes con nuestra estrategia corporativa.

Las Ventas Netas de 2018 crecieron un +10,7 %, con un buen rendimiento de las marcas clave, alcanzando la cifra de 756,9 M€, con Europa como motor principal del crecimiento en dermatología, con unas ventas de 189,8 M€ (65,2% del total de dermatología de prescripción).

Los Gastos Generales y de Administración evolucionaron a un ritmo menor que en 2017 a pesar de la inversión continua en lanzamientos clave en Europa y EE. UU, alcanzando los 299,1 M€, lo que representa el 39,5 % de las Ventas Netas, excluyendo depreciación. Al cierre de 2018, el EBITDA era de 209,5 M€, en el margen superior de las estimaciones.

La generación de Flujo de Caja de las actividades operativas en 2018 fue excelente (143,2 M€). Al cierre de 2018, la Posición de Caja de la compañía era de 86,3 M€. Una considerable mejora del Margen Bruto hasta el 70 % (529,2 M€) reflejó un incremento interanual de 330 pbs, impulsado por los buenos resultados de los productos clave.

Nuestra estrategia comercial continúa estando estrictamente centrada en convertirnos en líderes mundiales en dermatología médica. Las licencias de activos en última fase de desarrollo y las fusiones y adquisiciones, junto con un fuerte compromiso con la innovación y el I+D, siguen siendo una prioridad destacada.

# Cuenta de Resultados Funcional.

En 2018, los Ingresos Totales de Almirall alcanzaron los 811 M€, frente a los 755,8 M€ del año anterior. Esta cifra incluye Ventas Netas y Otros Ingresos.

Nuestras marcas clave tuvieron un buen rendimiento en Europa. Productos estratégicos como Ciclopoli® tuvieron ventas de 42 M€, así como Sativex®, con 27 M€; la franquicia Ebastel®, con 55 M€, y Solaraze®, con 34 M€.

Las Ventas Netas ascendieron a 756,9 M€ en 2018, en comparación con los 683,9 M€ del año anterior, por el refuerzo de nuestro portfolio de dermatología médica. Los 54,1 M€ en Otros Ingresos mostraron una disminución del 24,8% en comparación con 2017, tal y como se esperaba.

Los gastos de I+D ascendieron a 87,6 M€, 11,6 % de las Ventas Netas, por el lanzamiento de Skilarence® e ILUMETRI®, así como otros proyectos de fase III con perspectivas de futuro.

Los Gastos Generales y de Administración disminuyeron un 5,4 %, hasta los 372,0 M€, en 2018 (49,1% de las Ventas Netas), a pesar de las inversiones realizadas en el lanzamiento de Skilarence® e ILUMETRI®, además del lanzamiento de Seysara™.

En 2018, el Impuesto de Sociedades disminuyó un 84,2% (2,7 M€) en comparación con 2017 debido a los activos por impuestos diferidos provenientes de la adquisición de Allergan.

El Resultado Neto Normalizado fue de 88,2 M€.

Los Ingresos Totales de Almirall alcanzaron los **811,0 M€**, impulsados por los buenos resultados obtenidos en Europa.

Cuenta de resultados funcional (M€)	2018	2017	% Var
<b>Ingresos Totales</b>	<b>811,0</b>	<b>755,8</b>	<b>7,3%</b>
Ventas netas	756,9	683,9	10,7%
Otros ingresos	54,1	71,9	(24,8%)
Coste de Ventas	(227,7)	(228,1)	(0,2%)
<b>Margen Bruto</b>	<b>529,2</b>	<b>455,8</b>	<b>16,1%</b>
% sobre ventas	69,9%	66,6%	
<b>I+D</b>	<b>(87,6)</b>	<b>(87,9)</b>	<b>(0,3%)</b>
% sobre ventas	11,6%	12,9%	
<b>Gastos Generales &amp; de Administración</b>	<b>(372,0)</b>	<b>(393,1)</b>	<b>(5,4%)</b>
% sobre ventas	(49,1%)	(57,5%)	
Gastos Generales y de Administración sin Depreciación y Amortización	(299,1)	(307,3)	(2,7%)
% sobre ventas	(39,5%)	(44,9%)	
Depreciación y Amortización	(72,9)	(85,8)	(15,0%)
<b>Otros Gastos Operativos</b>	<b>(4,4)</b>	<b>(8,2)</b>	<b>(46,3%)</b>
<b>EBITDA</b>	<b>209,5</b>	<b>142,2</b>	<b>47,3%</b>
% sobre ventas	27,7%	20,8%	
Depreciación y Amortización	(90,2)	(103,7)	(13,0%)
% sobre ventas	(11,9%)	(15,2%)	
<b>EBIT</b>	<b>119,3</b>	<b>38,5</b>	<b>209,9%</b>
% sobre ventas	15,8%	5,6%	
Beneficios por venta de activos	0,4	(2,2)	n.m.
Otros costes	(6,1)	(10,5)	(41,9%)
Costes de reestructuración	(1,5)	(12,2)	n.m.
Pérdidas por deterioro/ (pérdidas)	(25,2)	(323,6)	(92,2%)
Ingresos financieros netos / (gastos)	(11,9)	(11,1)	7,2%
<b>Beneficios antes de impuestos</b>	<b>75,0</b>	<b>(321,1)</b>	<b>(123,4%)</b>
Impuesto sobre sociedades	2,7	17,1	(84,2%)
<b>Resultado neto</b>	<b>77,7</b>	<b>(304,0)</b>	<b>125,6%</b>
<b>Resultado neto normalizado</b>	<b>88,2</b>	<b>27,1</b>	<b>225,8%</b>
EPS normalizado	€0,51	0,16€	
EPS	€0,45		

# Balance.

Los siguientes párrafos destacan los aspectos más notables del Balance del grupo a 31 de diciembre de 2018.

El fuerte aumento de los activos intangibles (de 730,3 M€ a 1121,2 M€) se debió principalmente a la adquisición del portfolio de Allergan en Estados Unidos.

Las cuentas por cobrar aumentaron en comparación con 2017, principalmente debido a los hitos de AstraZeneca y al impacto de Allergan.

La disminución de los Pasivos No Corrientes (de 444,4 M€ a 407,6 M€) se debió a la adición de ILUMETRI® y los ingresos diferidos de AstraZeneca asignados a la cuenta de pérdidas y ganancias.

La reducción de los Pasivos Corrientes (de 348,3 M€ a 241,5 M€) estuvo asociada principalmente a los pagos relacionados con KX2-391, ILUMETRI®, Crestor®.

La Deuda Financiera incluye un Bono Convertible de 250 M€ y un préstamo sindicado del tipo Club Bank Deal de 150 M€ como parte de la refinanciación del crédito puente utilizado para la adquisición de Allergan.

Balance 2018 (M€)	2018	2017	Var of BS
Fondo de comercio	316,0	341,8	(25,8)
Activos intangibles	1121,2	730,3	390,9
Inmovilizado material	115,2	128,3	(13,1)
Activos financieros	142,3	192,0	(49,7)
Otros activos no corrientes	280,4	268,7	11,7
<b>Total Activos No Corrientes</b>	<b>1.975,1</b>	<b>1.661,1</b>	<b>314,0</b>
Existencias	92,3	83,7	8,6
Deudores comerciales	192,8	90,5	102,3
Caja y equivalentes	86,3	280,2	(193,9)
Otros activos corrientes	43,0	61,0	(18,0)
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>414,4</b>	<b>515,4</b>	<b>(101,0)</b>
<b>Total Activos</b>	<b>2.389,5</b>	<b>2.176,5</b>	<b>213,0</b>
Patrimonio neto	1191,7	1133,7	58,0
Deuda financiera	548,7	250,1	298,6
Pasivos no corrientes	407,6	444,4	(36,8)
Pasivos corrientes	241,5	348,3	(106,8)
<b>Total Pasivo y Patrimonio Neto</b>	<b>2.389,5</b>	<b>2.176,5</b>	<b>213,0</b>

# Financiación de la adquisición del portfolio de dermatología médica de Allergan en EE. UU.

En agosto de 2018, Almirall firmó un acuerdo definitivo para adquirir el portfolio de dermatología médica de Allergan en EE. UU. por un pago en efectivo de 550 M€. En diciembre de 2018, Almirall anunció la refinanciación del crédito puente a través del lanzamiento de bonos sénior no garantizados eventualmente convertible por valor de 250 M€ con una estrategia de neutralidad patrimonial liderada por JP Morgan y un Club Bank Deal sénior no garantizado de 150 M€ liderado por BBVA. La nueva deuda vencerá a los 3 años para los bonos y a los 5 años para el préstamo de tipo Club Bank Deal. Los bonos recibieron una calificación BB- por parte de S&P, (perspectiva estable), misma calificación que la ostentada por Almirall.

El precio de los bonos sénior no garantizados eventualmente convertibles emitidos por Almirall se completó satisfactoriamente. Los bonos tienen un cupón fijo de un 0,25% anual, pagadero por semestres, y el precio de conversión se fijó en 18,17 €.

Sobre una base proforma, nuestro apalancamiento está por debajo de 2,5 veces la Deuda Neta/EBITDA y se espera que sea inferior a finales de este año. Esto nos otorga fortaleza suficiente para explorar otras formas de crecimiento inorgánico.

## Condiciones de los Bonos Convertibles

Lanzamiento de una emisión de bonos senior no garantizados eventualmente convertibles por importe de 250 M€ con vencimiento en 2021

Cupón fijo de 0,25% anual pagadero por semestres

Precio de conversión de €18,17

## Mejora de la Estructura de la Deuda

✓ **Estrategia Equity Neutral**, intención de adquirir acciones propias por la cantidad emitida del bono

✓ **Reduce los costes financieros** y mejora el coste del capital (WACC)

✓ **Opción de bajo coste** que mejora la estructura de la deuda proporcionando flexibilidad financiera

✓ **Mantiene el apalancamiento** en nuestro umbral del <2,5x

✓ **Balance saneado** que permite continuar con adquisiciones y licencias de productos en estado avanzado de desarrollo, permaneciendo intacta nuestra capacidad financiera

1,4%

Current Treasury Stock

Ejecución de una estrategia equity neutral ✓

1,3%\*

Total new debt

Bajo coste de la deuda ✓

<2,5x

Net Debt/EBITDA

La capacidad financiera permanece intacta ✓

BB- S&P  
Ba3 Moody's

Calificación crediticia ✓

\*Coste de la deuda incluyendo gastos bancarios por los 250 M€ de Bonos Convertibles y 150 M€ del Club Deal

# Flujo de Caja.

El Flujo de Caja de las Actividades Operativas registró un aumento considerable en 2018 hasta los 143,2 M€ (frente a los 6,1 M€ de 2017) debido al buen comportamiento de las Ventas Netas, la mejora del Margen Bruto y un control estricto de los costes.

## Perspectivas financieras para 2019

Las perspectivas para 2019 siguen siendo muy positivas. Nuestras franquicias de psoriasis y acné registrarán buenos resultados y confiamos en el potencial de crecimiento de nuestras otras marcas clave en Europa. Hemos consolidado el portfolio de Allergan y, como resultado, hemos ampliado nuestra presencia en EE. UU., especialmente con el lanzamiento de Seysara™. Al mismo tiempo, seguimos particularmente interesados en ganar masa crítica en mercados clave y en licencias de activos en últimas fases de desarrollo en dermatología médica, lo que ampliará aún más nuestras perspectivas de crecimiento.

Para 2019, Almirall espera un crecimiento de los Ingresos Totales de un doble dígito bajo con respecto a 2018, y un EBITDA de entre 290 y 300 M€. También se espera que las Ventas Netas crezcan un doble dígito bajo, junto con un crecimiento de Otros Ingresos de un 20%.

Ingresos Totales

Crecimiento de un  
doble dígito bajo

EBITDA

Entre 290 - 300 M€



Flujo de caja (M€)	2018	2017
<b>Beneficio antes de impuestos</b>	<b>75,0</b>	<b>(321,1)</b>
Depreciaciones y amortizaciones	90,2	103,7
Pérdidas por deterioro	25,2	331,8
Variaciones de capital circulante	19,4	0,4
Pagos por reestructuración	(5,8)	(12,7)
Otros ajustes	(66,2)	(87,2)
Flujo de caja por impuestos sobre beneficios	5,4	(8,8)
<b>Flujo de caja de actividades operativas (I)</b>	<b>143,2</b>	<b>6,1</b>
Cobro de intereses	0,4	1,6
Capex recurrente	(17,3)	(25,8)
Inversiones	(98,5)	(35,8)
Inversión en Allergan	(483,0)	-
Desinversiones	8,0	0,3
Pago por combinaciones de negocio	(17,5)	(7,5)
<b>Flujo de caja de actividades de inversión (II)</b>	<b>(607,9)</b>	<b>(67,2)</b>
Pago de intereses	(2,6)	(18,9)
Pago de dividendos	(22,7)	(33,0)
Incremento/ (disminución) deuda	296,1	(73,5)
<b>Flujo de caja de actividades de financiación</b>	<b>270,8</b>	<b>(125,4)</b>
<b>Flujo de caja generado durante el período</b>	<b>(193,9)</b>	<b>(186,5)</b>
<b>Flujo de caja libre (III) = (I) + (II)</b>	<b>(464,7)</b>	<b>(61,1)</b>

# Almirall en bolsa.

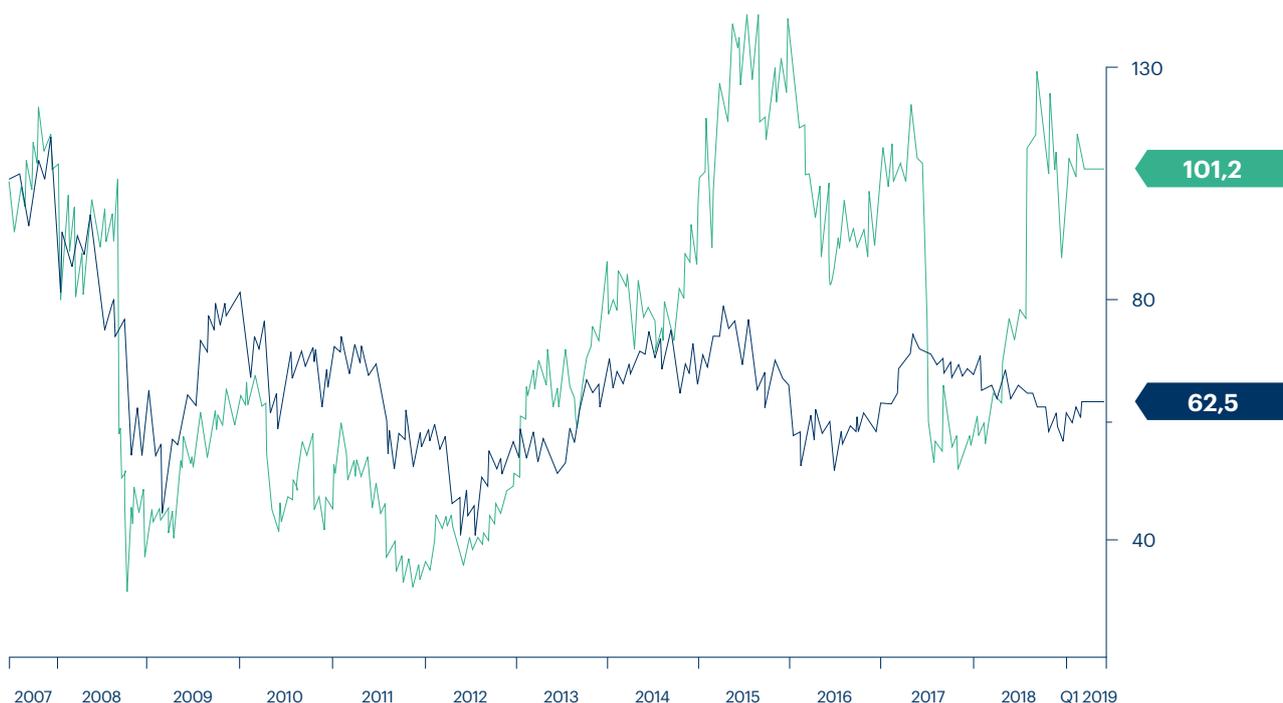
A finales de 2018, el precio de las acciones de Almirall se estableció en 13,37 €, lo que representa un aumento del 62,45% durante el periodo.

El precio de las acciones de Almirall se vio impulsado por los buenos resultados operativos de 2018 y la ejecución metódica de nuestra estrategia de dermatología médica, que incluyó varios lanzamientos y despliegues simultáneos. El cierre de la adquisición del portfolio de dermatología médica de Allergan en EE. UU. en septiembre fue particularmente transformador y dio lugar a una sólida evolución del precio de las acciones que superó sustancialmente al IBEX 35.

Los principales índices en 2018, como el FTSE 100 del Reino Unido, cayeron un -12,48%, el S&P 500 un -6,24%, el DAX Xetra de Alemania un -18,26%, el Dow Jones un -5,63% y el IBEX 35 un -14,97%.

## Comparativa del precio de la acción de Almirall vs IBEX 35 desde la salida a bolsa (Base 100)

■ Almirall ■ IBEX



## Capitalización bursátil, volumen y precios

Al cierre de 2018, la cotización bursátil de Almirall estaba compuesta por 174 millones de acciones. Como resultado, la capitalización bursátil de Almirall en 2018 ascendió a un total de € 2.324,42 M€.

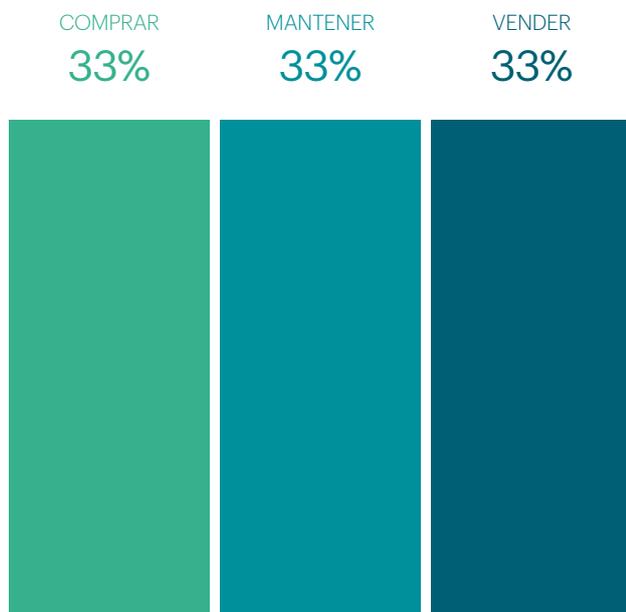
En 2018, el precio más alto al cierre de una acción de Almirall fue de 18,00 €, el 1 de octubre de 2018, mientras que el precio más bajo registrado fue de 7,88 €, el 23 de febrero de 2018.

En cuanto a los volúmenes negociados, el volumen total en 2018 ascendió a 1.145.793.296 €.

## Cotización de la acción de Almirall en 2018. Principales indicadores

Cierre del ejercicio (euros)	13,37
Máximo intradía (euros)	18,00
Mínimo intradía (euros)	7,88
Volumen anual (número de títulos)	105.402.679
Volumen medio diario (número de títulos)	439.285
Volumen anual efectivo (euros)	1.285.826.573
Volumen medio diario (euros)	5.542.457
Días de cotización	255
Número de acciones	173.853.667

### Calificación de consenso a 31 de diciembre.



El precio objetivo medio al final de 2018 fue **16,08€** por acción (basado en el precio objetivo de los principales analistas)

## Rendimiento de los precios de las acciones de Almirall en bolsa

Mes	Días cotizados	Precio de cierre	Máximo	Fecha	Mínimo	Fecha	Media diaria
Enero	22	8,74	9,22	9-01	8,36	2-01	8,79
Febrero	20	8,80	9,08	19-02	7,82	23-02	8,39
Marzo	21	9,59	9,90	16-03	8,51	2-03	9,26
Abril	20	10,33	10,37	30-04	9,26	4-04	9,61
Mayo	22	10,81	11,73	24-05	10,01	9-05	11,02
Junio	21	11,48	11,65	29-06	10,71	19-06	11,20
Julio	22	12,24	12,44	31-07	11,19	2-07	11,81
Agosto	23	15,90	16,71	30-08	12,21	1-08	15,16
Septiembre	20	17,31	17,88	21-09	15,60	6-09	16,74
Octubre	23	16,01	18,00	2-10	14,43	26-10	16,31
Noviembre	22	15,06	17,86	13-11	15,06	30-11	16,22
Diciembre	19	13,37	15,82	3-12	12,88	27-12	14,14

## Capital social y dividendos

Almirall comenzó a cotizar en el mercado de valores español el 20 de junio de 2007. En la Junta General Anual (AGM) de 2018, el Consejo de Administración propuso continuar con su política de pago de dividendos, lo cual concuerda con nuestra estrategia de Desarrollo Comercial.

La Junta General Ordinaria de Accionistas, celebrada el 10 de mayo de 2018, aprobó un dividendo en modalidad flexible de 0,19 € por acción, o 33 M€. El 1 de junio de 2018 se realizó el pago de dividendos.

Según Standard & Poor's y Moody's, el rating crediticio actual de Almirall es: BB- según Standard & Poor's (perspectiva estable); Ba3 según Moody's (perspectiva estable). La agencia de rating Standard & Poor's mejoró la calificación de Almirall durante 2018. Mejoró el outlook de negativo a estable.

Agencia	Calificación	Perspectiva
Standard & Poor's	BB-	Stable
Moody's	Ba3	Stable

## Accionistas

La tabla siguiente detalla la información de los registros oficiales de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, a 31 de diciembre de 2018, sobre la mayoría de los accionistas de Almirall S.A., tanto directos como indirectos, con acciones superiores al 5%.

Nombre o denominación social de los accionistas directos	Número de acciones 31/12	Participación en Almirall (%)
Grupo Plafin S.A.	71,42	41,1%
Grupo Corporativo Landon, S.L.	43,83	25,2%



# Nuestro Negocio

- Liderazgo en dermatología médica
- Otras áreas terapéuticas
- Desarrollo Corporativo
- Ventas del ejercicio 2018

# Liderazgo en dermatología médica.

## Fuerte rendimiento operativo.

En los últimos tres años, hemos modificado sensiblemente nuestros objetivos de negocio, dirigidos a convertirnos en un interlocutor clave en dermatología médica. Este año ya hemos visto sólidos resultados. A lo largo de 2018 nuestro equipo se dedicó a consolidar de manera más intensa nuestra estrategia y modelo de negocio, a administrar nuestro crecimiento y a adquirir las capacidades necesarias para convertirnos en líderes en innovación, para ser una compañía líder especializada en dermatología médica.

Nuestra I+D está ahora completamente orientada a la dermatología médica. Estamos desarrollando productos innovadores con la experiencia indispensable para diseñar y guiar con éxito terapias realmente necesarias a través de todas las fases de desarrollo, desde ensayos, o aprobación regulatoria, hasta los lanzamientos y el posterior soporte a médicos y pacientes tras su comercialización.

Al mismo tiempo, hemos seguido una estrategia ágil y reactiva para identificar adquisiciones clave y oportunidades de alianzas que contribuyan a alcanzar nuestras metas, y para brindar rentabilidad a largo plazo a los accionistas, al tiempo que nos aseguramos de estar bien posicionados para marcar la diferencia hacia los pacientes y poder mejorar su calidad de vida.

Nuestro movimiento estratégico hacia la dermatología médica se centra en desarrollar y proporcionar terapias vitales para grupos de pacientes e indicaciones, claramente definidos. Estamos aprovechando al máximo nuestro talento y dedicando nuestros esfuerzos para marcar la diferencia y mejorar la vida de quienes padecen enfermedades de la piel. La dermatología médica es un área atractiva para nuestro negocio, que presenta un fuerte crecimiento y oportunidades para ser líder y satisfacer las muchas necesidades no cubiertas de los pacientes y de sus médicos.

Centrar nuestros esfuerzos en las necesidades no cubiertas de los pacientes hace que nuestro equipo continúe formándose y trabaje duro para mantenerse a la vanguardia, al tiempo que aumenta nuestra relación con el mundo exterior. Las enfermedades de la piel son patologías especialmente complejas, con síntomas a menudo debilitantes, que alteran la calidad de vida del paciente y conllevan una alta carga psicosocial. En todo lo que hacemos, los profesionales de la salud son nuestros interlocutores para mejorar la vida de sus pacientes, así como para asegurarnos de que aplicamos la Ciencia donde más se necesita. Nuestros pacientes nos inspiran para escuchar, trabajar intensamente y adaptarnos a sus necesidades más apremiantes, a medida que desarrollamos una amplia gama de terapias vitales.

El aumento de nuestra inversión en I+D garantiza que nuestro pipeline sea equilibrado, que tenga visión de futuro y que esté en constante adaptación a las necesidades más críticas de nuestros pacientes, a la vez que trabajamos por conseguir el objetivo de ser líderes en dermatología médica. Nuestro plan a largo plazo es sólido y muestra la buena salud de la compañía, nuestra capacidad de crecimiento y la base firme sobre la que podemos construir, crecer y servir mejor a nuestros grupos de interés.

El crecimiento externo es fundamental. Buscamos de forma activa oportunidades adicionales de fusiones y adquisiciones que funcionen como catalizador para nuestro crecimiento, creen nuevas oportunidades para mejorar la vida de los pacientes y nos proporcionen medios y recursos adicionales para garantizar lanzamientos exitosos y bien respaldados en los próximos años.

Continuamos avanzando hacia nuestro objetivo de ser un interlocutor clave en dermatología médica, con franquicias importantes de acné y psoriasis, y un portfolio completamente centrado en dermatología.

## Nuestra visión estratégica

Soluciones innovadoras  
para pacientes con  
necesidades médicas  
no cubiertas.

La innovación más puntera  
como esencia de nuestra  
estrategia.

Pipeline de I+D totalmente  
focalizado en dermatología  
médica.

Oportunidades  
estratégicas de licencias y  
M&A como un catalizador  
importante para el  
crecimiento.



## Nuestras indicaciones estratégicas

En 2018 dimos importantes pasos para ejecutar de manera decisiva nuestro plan estratégico en dermatología médica, al aprovechar nuestro buen momento empresarial, impulsado por nuestras marcas clave en toda Europa. Pudimos consolidar nuestra franquicia de psoriasis, reforzar nuestra franquicia de acné y cubrir otras enfermedades importantes de la piel.

Hemos identificado las siguientes cuatro patologías terapéuticas con el mayor potencial de crecimiento para nuestro negocio: **queratosis actínica, dermatitis atópica, psoriasis y acné.**

### Queratosis actínica

La queratosis actínica (QA) es una enfermedad crónica de la piel caracterizada por el desarrollo de lesiones escamosas en zonas de la piel dañadas por el sol. <sup>1</sup> También conocida como «queratosis solar», es el tipo más común de lesión cutánea precancerosa y la exposición a largo plazo a la luz UV se considera el factor de riesgo más importante. Sin intervención y tratamiento temprano de todas las lesiones y la piel circundante, la queratosis actínica puede progresar a un carcinoma de células escamosas invasivo, que es una variante del cáncer de piel no melanoma. <sup>2</sup>

Almirall ofrece dos tratamientos tópicos, Solaraze® y Actikerall®. A finales de 2017, firmamos un acuerdo de licencia con Athenex para la investigación, el desarrollo y la comercialización de KX2-391, un tratamiento tópico *first-in-class* para esta patología. Alcanzó resultados positivos de fase III en julio de 2018 y tiene el potencial de cambiar los estándares de tratamiento de referencia para esta patología.

### Algunos de nuestros productos dermatológicos\*

**Acticlate®/Monodox®** (doxiciclina)

**Aczone®** (dapsona)

**Actikerall®** (fluorouracilo + ácido salicílico)

**Aknemycin®** (eritromicina 4,0% + tretinoína 0,025%)

**Aknenormin®** (isotretinoína)

**Altabax®** (retapamulina)

**Azelex®** (ácido azelaico)

**Balneum®** (urea)

**Blastoactiva®** (Centella asiática)

**Candio-Hermal®** (nistatina)

**Ciclopoli®** (ciclopirox olamina)

**Cordran®** (flurandrenolida)

Cinta **Cordran®** (fludroxicortida)

**Curatoderm®** (tacalcitol)

**Decoderm®** (acetato de fluprednidenol)

\* Es posible que algunos de estos productos no estén disponibles en la UE.

## Dermatitis atópica

La dermatitis atópica (también conocida como eccema atópico) es una enfermedad eccematosa crónica de la piel con un componente hereditario. Es el tipo de eccema más grave y crónico. Se experimenta picazón e inflamación en la piel, con erupciones, enrojecimiento e hinchazón que normalmente aparecen en las mejillas, los brazos y las piernas. A menudo se presenta durante la infancia, pero puede persistir hasta la edad adulta.<sup>3,4</sup> En los humanos, es una afección cutánea compleja, crónica e inflamatoria que afecta hasta al 10% de los niños y al 4% de los adultos.<sup>5</sup>

La picazón intensa que produce, y la necesidad apremiante de opciones de tratamiento sistémico y totalmente estudiadas sin efectos secundarios no deseados, supone una carga muy pesada. Los pacientes, muchos de ellos niños pequeños, y sus cuidadores, tienen un mayor riesgo de desarrollar comorbilidades psicológicas como ansiedad, problemas del sueño y depresión.<sup>6</sup> La mayoría de los pacientes con DA usan tratamientos tópicos y están en la práctica «infratratados», dada la gravedad de su afección. Con un solo producto biológico aprobado en el mercado, a muchos pacientes se les prescriben tratamientos sistémicos no aprobados para esta indicación

que no están diseñados o no han sido estudiados para la dermatitis atópica. La eficacia variable y los efectos secundarios asociados a estos tratamientos los convierten en opciones menos que óptimas para los pacientes. Durante las reagudizaciones pueden desarrollarse llagas abiertas o con costras por rascarse o incluso infecciones. Los pacientes con dermatitis atópica tienen un mayor riesgo de desarrollar sensibilidades en la piel, como sequedad cutánea, infecciones de la piel o dermatitis ocular y de la mano.<sup>7</sup>

Almirall ofrece el recién adquirido Cordran® Tape (flurandrenolida), un corticosteroide, y Balneum®, ambos de uso tópico e indicados para la dermatitis atópica de leve a moderada.

Hemos firmado una colaboración de investigación con la compañía alemana Evotec para descubrir y desarrollar tratamientos *first-in-class* a través de un enfoque novedoso, con el objetivo de descubrir y desarrollar las mejores terapias para interrumpir la señalización celular en enfermedades como la psoriasis y la dermatitis atópica.

**ILUMETRI®** (tildrakizumab)

**Monovo®** (mometasona)

**Mupiderm®** (mupirocina)

**Seysara™** (sareciclina)

**Sililevo®** (hidroxipropilquitosán + Equisetum arvense + metilsulfonilmetano)

**Skilarence®** (dimetilfumarato)

**Solaraze®** (diclofenaco sódico)

**Tannosynt®** (tanino)

**Tazorac®** (tazaroteno)

**Thiomucase®** (UCP peptide Centella asiática)

**Vaniqa®** (eflornitina)

**Veltin®** (fosfato de clindamicina + tretinoína)

**Verdeso®** (desonida)

**Verrumal®** (fluorouracilo + ácido salicílico + dimetilsulfóxido)

**Xolegel®** (ketoconazol)



## Nuestra franquicia de psoriasis

La psoriasis es una enfermedad crónica de la piel que afecta a más de 125 millones de personas, casi el 3% de la población mundial, y que con frecuencia requiere tratamiento de por vida.<sup>8</sup> Se desconocen sus causas, aunque la comunidad científica cree que existe un componente genético y autoinmune que la desencadena.

Existen diferentes tipos de psoriasis y la enfermedad puede variar desde leve hasta moderada o grave, afectando a áreas limitadas de la piel o extendiéndose incluso más. La psoriasis en placa, la forma más común, se caracteriza por el desarrollo de lesiones, tales como pústulas o pápulas de color rojo y dolorosas, cubiertas con escamas plateadas que pueden aparecer en cualquier zona de la piel. Es una enfermedad debilitante con una elevada carga que afecta en gran medida el bienestar físico y emocional de los pacientes, así como a su calidad de vida.<sup>9</sup>

Los tratamientos están determinados por el tipo y la intensidad de la manifestación particular de psoriasis del paciente, y de la zona de la piel afectada. Estos tratamientos incluyen una variedad de enfoques terapéuticos: medicamentos tópicos, fototerapia y tratamientos sistémicos. Puede ser difícil para los pacientes y sus médicos encontrar el tratamiento correcto o la combinación de tratamientos más eficaz. Para facilitar este proceso, Almirall proporciona materiales educativos que facilitan el uso de nuestros productos y ayudan a los pacientes con psoriasis a colaborar con sus médicos y controlar su enfermedad.

2018 fue un año muy activo para la consolidación de nuestra franquicia de psoriasis porque progresamos implementando nuestra estrategia e iniciando la comercialización de importantes productos y su posterior secuencia de lanzamientos.

### Secuencia de lanzamientos de Skilarence®

Esta nueva formulación oral de dimetilfumarato (DMF) es un valioso tratamiento sistémico oral para pacientes adultos con psoriasis crónica en placa de moderada a grave no controlada con un enfoque tópico. Es el primer y único éster de ácido fumárico (EAF) aprobado por la Comisión Europea para el tratamiento de adultos con psoriasis y se lanzó inicialmente en Alemania, Reino Unido y los países nórdicos, con resultados exitosos.

Posteriormente se comercializó en los Países Bajos y España, seguido de su lanzamiento en Italia en el primer trimestre de 2019. Skilarence® ha tenido una buena acogida por los profesionales de la salud y los pacientes en Europa. La secuencia de lanzamientos continúa en Portugal, Eslovaquia, República Checa y Bélgica.

### Lanzamiento de ILUMETRI®

ILUMETRI® (tildrakizumab) es un anticuerpo monoclonal humanizado anti-IL/23p19 diseñado para bloquear selectivamente la citoquina IL/23 en el tratamiento de pacientes adultos con psoriasis crónica en placa de moderada a grave. Es un tratamiento biológico administrado mediante inyección subcutánea, con dos dosis iniciales y luego cuatro inyecciones por año durante el período de mantenimiento, que ofrece comodidad, una mejor manejabilidad y una mejor calidad de vida para los pacientes.

Su perfil de eficacia y seguridad ha quedado demostrado a lo largo de tres años con datos a largo plazo. Después de obtener la aprobación de la Comisión Europea en septiembre de 2018, lanzamos con éxito ILUMETRI® al mercado europeo, comenzando en Alemania. Este fármaco representa una nueva opción terapéutica para los candidatos a recibir tratamientos sistémicos y marca la entrada de Almirall en el mercado de los tratamientos biológicos.



## Nuestra franquicia de acné

2018 fue un año emocionante para nuestra franquicia de acné. Con la adquisición de la mayoría del portfolio de dermatología médica de Allergan en EE.UU., estamos consolidando y reforzando la presencia de Almirall en el mercado de dermatología más grande del mundo. A través de esta transacción estratégica, ampliamos nuestra gama de productos dermatológicos, complementando nuestra presencia y convirtiendo este proceso en un paso transformador para Almirall.

El acné es un trastorno crónico de la piel muy frecuente caracterizado por una secreción sebácea hiperactiva, que produce comedones no inflamatorios (puntos negros abiertos o puntos blancos cerrados) y puede convertirse en pústulas y nódulos inflamatorios de moderados a graves. Tiende a ser una afección altamente visible que se manifiesta principalmente en el rostro, la parte superior de la espalda, el pecho, los hombros y el cuello. Con frecuencia, está relacionado con cambios hormonales u otras condiciones que desencadenan un exceso de producción de sebo y, a menudo, aparece por primera vez en la adolescencia. Además del dolor físico y la incomodidad que produce, el acné también puede ser bastante debilitante desde un punto de vista psicosocial, con efectos adversos en el bienestar emocional de los pacientes que pueden desembocar en comorbilidades más graves, como depresión o ansiedad. La búsqueda de tratamiento puede aumentar la autoestima y la vida social del paciente.<sup>10, 11, 12</sup>

Nuestro objetivo es proporcionar a pacientes y dermatólogos un amplio e innovador portfolio de opciones terapéuticas para combatir el acné, que trata el espectro

completo de la enfermedad, estableciendo a Almirall como un interlocutor fundamental en esta área.

### Seysara™ (sareciclina)

Seysara™ es el primer antibiótico oral específicamente indicado para el tratamiento del acné de moderado a grave en pacientes de nueve años de edad en adelante. Fue aprobado por la Administración Federal de Medicamentos de EE. UU. en octubre de 2018, ofreciendo una opción de tratamiento verdaderamente innovadora y realmente esperada.<sup>13</sup> Es una nueva entidad química desarrollada específicamente para el tratamiento del acné vulgar de moderado a grave y el primer antibiótico oral que se usa en el acné en una década. Pacientes y médicos están buscando una mejora en la eficacia de los tratamientos actualmente disponibles, con un perfil de seguridad y tolerabilidad demostrados.

En tres ensayos de fase III, la sareciclina ha demostrado ser segura, tolerándose extremadamente bien por la mayoría de los pacientes. Desde la semana 3 hasta la semana 12, demostró su eficacia con una rápida mejoría en la reducción media absoluta y porcentual del número de lesiones inflamatorias. El fármaco se administra de forma cómoda, una vez al día, adaptando el rango apropiado de la dosis según el peso corporal del paciente.<sup>14, 15, 16</sup>

La franquicia de acné de Almirall dispone también de otras opciones de tratamiento para esta patología, como Veltin® (clindamicina + tretinoína) y Acticlate® (hiclato de doxiciclina).

### Nuevo portfolio en EE.UU.

Seysara™ (sareciclina)	Aczone® (dapsona)	Tazorac® (tazaroteno)	Cordran® Tape (flurandrenolida)	Azelex® (ácido azelaico)
Acné	Acné	Acné Psoriasis	Dermatosis	Acné
Antibiótico oral de la categoría de las tetraciclinas con propiedades antiinflamatorias – Eficacia idéntica a la doxiciclina oral, pero con un perfil de seguridad y tolerabilidad mejorados	El tópico no-retinoide más prescrito para el tratamiento del acné – Eficacia moderada y buena tolerabilidad – Buena reputación de marca	Retinoide tópico indicado para el acné (gel) y la psoriasis en placa (crema)	Parche de corticosteroide tópicos de baja potencia, proporciona un "efecto de mayor eficacia" – Experiencia de seguridad y eficacia a largo plazo – Producto único con alto potencial de crecimiento	Indicado para el tratamiento tópico del acné vulgaris inflamatorio de leve a moderado

## Pacientes y profesionales. Nuestros socios clave

Trabajamos en estrecha colaboración con profesionales de la salud, sociedades médicas y organizaciones de pacientes como parte importante de nuestro compromiso con la salud de la piel, para comprender y respaldar las necesidades de los pacientes, lo que nos brinda una oportunidad inestimable de escuchar, aprender y compartir. Durante el último año, Almirall ha aumentado considerablemente su presencia en los principales congresos, conferencias y juntas consultivas, asistiendo a muchos eventos clave.

Actualmente estamos trabajando en colaboración con sociedades médicas y organizaciones de pacientes, entre las que se encuentran:

- **El Consejo Internacional de Psoriasis** (International Psoriasis Council, IPC).
- **La Academia Europea de Dermatología y Venereología** (European Academy of Dermatology and Venereology, EADV).
- **La Academia Americana de Dermatología** (American Academy of Dermatology, AAD).
- **La Liga Internacional de Sociedades Dermatológicas** (International League of Dermatological Societies, ILDS).
- **Psoriasis from Gene to Clinic** (Psoriasis G2C).
- **La Federación Internacional de Asociaciones de Psoriasis** (International Federation of Psoriasis Associations, IFPA).
- **El Consejo Internacional de Psoriasis** (International Psoriasis Council, IPC).

Asimismo, hemos emprendido iniciativas encaminadas a escuchar la voz de los pacientes, incrementar el nivel de concienciación y ofrecer valor añadido a los profesionales de la salud:

### Apoiando a los profesionales de la salud

- Mejorando la calidad de vida de sus pacientes.
- Proporcionando soluciones reales para enfermedades desafiantes.
- Yendo más allá del mero tratamiento de los síntomas.

### Asumiendo el liderazgo y transmitiendo confianza

- Manteniendo al día a los profesionales de la salud con información actualizada y sobre las últimas tendencias en cada terapia.

### Escuchando a los pacientes

- Apoyando a las asociaciones de pacientes.
- Descubriendo las necesidades no cubiertas en el tratamiento de enfermedades dermatológicas.

### Explorando las herramientas y los canales tecnológicos

- Explorando nuevas formas de tratar las enfermedades.
- Comunicándonos e interactuando mejor con los pacientes.
- Consolidando la marca Almirall como un socio innovador en la salud de la piel.

### Prestando nuestro apoyo a las asociaciones de pacientes

- Apoyando a las asociaciones internacionales de pacientes.
- Participando con ellas en el Día Mundial de la Psoriasis y en otros eventos clave.

# Otras áreas estratégicas.

Seguimos incluyendo una selección de productos innovadores y prometedores en nuestro portfolio que complementa nuestras capacidades y pone nuestro foco en dermatología médica. Otras de nuestras divisiones terapéuticas, como SNC (sistema nervioso central), cardiovascular o gastrointestinal, entre otras, proporcionan soluciones eficaces para las necesidades de los pacientes que sufren estas patologías. Un buen ejemplo de ello serían productos clave como Sativex® para la espasticidad en la esclerosis múltiple, o productos de venta sin receta como Ebastel® y Almax®, que se encuentran entre nuestras 10 marcas más vendidas.

Nuestro objetivo es identificar las necesidades médicas no cubiertas en nuestras áreas terapéuticas de interés, al tiempo que apoyamos a los profesionales de la salud y brindamos soluciones innovadoras donde más se necesitan.

El desarrollo de negocios clave y las operaciones de fusiones y adquisiciones de 2017 y 2018 consistieron en acuerdos de colaboración y de licencias que mejoran la rentabilidad y las perspectivas de futuro de nuestro portfolio. A finales de 2017, firmamos un acuerdo con AstraZeneca para distribuir Crestor® y Provisacor® (rosuvastatina) en España. La rosuvastatina permite una gran sinergia con nuestro actual portfolio y nuestra estructura de ventas en este mercado, así como con nuestra dilatada experiencia en enfermedades cardiovasculares.

La adquisición de licencias de activos en última fase de desarrollo crea valor para nuestros accionistas al aumentar la masa crítica en mercados clave y es una prueba más de nuestro compromiso de apoyar a nuestros pacientes en todo el mundo.

## Productos estratégicos\*

**Actithiol®** (carbocisteína + prometazina)

**Airtal®** (aceclofenaco)

**Almax®** (almagato)

**Almogran®** (almotriptán)

**Cleboril®** (cleboprida)

**Crestor®/Provisacor®** (rosuvastatina)

**Dobupal®** (venlafaxina)

**Ebastel®** (ebastina)

**Elecor®** (eplerenona)

**Efficib®** (sitagliptina + metformina)

**Hidroxil®** (vitaminas B1 + B6 + B12)

**Imunorix®** (pidotimod)

**Macmisor®** (nifuratel + nistatina)

**Parapres®** (candesartán)

**Rinastel®** (agua de mar + xilitol)

**Rinastel®** (agua de mar + aloe vera y camomila)

**Sativex®** (dronabinol + cannabidiol)

**Silodyx®** (silodosina)

**Spagulax®** (ispaghula)

**Synflex®** (naproxeno)

**Tesavel®** (sitagliptina)

\* Es posible que algunos de estos productos no estén disponibles en la UE.



# Desarrollo corporativo.

En 2018 reforzamos nuestro compromiso con la dermatología médica a través de una serie de fusiones y adquisiciones, acuerdos de licencia y colaboraciones decisivas. Las fusiones y adquisiciones son una prioridad y estamos centrados en examinar los objetivos potenciales para asegurarnos de que se ajustan bien a nuestro negocio principal, y de que se integran correctamente en nuestra operativa, a la vez que mantenemos una disciplina económica. Este enfoque nos permite mantener flexibilidad económica, al mismo tiempo que hacemos crecer nuestra franquicia de dermatología y creamos valor para los accionistas.

## Desarrollo Corporativo en dermatología de prescripción

### Portafolio adquirido a Allergan

Esta adquisición transformadora fue una transacción muy atractiva que complementa nuestra plataforma existente, que creará valor inmediato para los accionistas y que aumentará nuestras ganancias a corto plazo, al tiempo que ofrece oportunidades sólidas de crecimiento a medio y largo plazo. Los activos adquiridos mejoran el portafolio de Almirall en EE. UU. y posicionan nuestra franquicia de dermatología médica como un actor clave de crecimiento, representando cerca del 50% de las Ventas Netas de Almirall en 2018.

Este movimiento audaz consolida la posición de Almirall como líder en dermatología médica, dedicada a brindar soluciones de salud a pacientes con importantes necesidades médicas no cubiertas. Dado nuestro negocio existente, es una transacción limpia y totalmente sinérgica que no incluye estructura corporativa, fuerza de ventas ni instalaciones de fabricación en el acuerdo. Con ella, ganamos masa crítica y potencial de crecimiento en EE.UU., que es el mayor mercado de dermatología médica del mundo.

La transacción se cerró con un pago en efectivo de 550 M\$ y se financió inicialmente a través de un préstamo puente del BBVA y el Banco Santander. El apalancamiento no superará 2,5 veces el EBITDA, con un perfil de desapalancamiento rápido. Este acuerdo también contempla un posible pago adicional, de hasta 100 M\$ y pagadero en el primer trimestre de 2022, en función del rendimiento del portafolio adquirido.

El portafolio adquirido incluye una NEQ, Seysara™ (sareciclina), ya aprobada por la FDA en octubre de 2018, como el primer antibiótico desarrollado específicamente para el acné de moderado a grave, junto con cuatro

marcas clave consolidadas y estables: Aczone® (dapsona), un tratamiento tópico no retinoide para el acné; Tazorac® (tazaroteno), un retinoide tópico para el acné y la psoriasis en placa; Azelex® (ácido azelaico), un tratamiento tópico para el acné de leve a moderado; y Cordran® Tape (flurandrenolida), un parche con corticosteroides para la dermatosis.

Estos últimos cuatro productos son marcas reconocidas en el mercado de EE. UU. y ya generaron 39,1 M\$ en las ventas totales de EE. UU. en los tres meses de 2018 posteriores a su adquisición (4T 2018). Seysara™ se lanzó en el primer trimestre de 2019 y esperamos obtener un pico de ventas en el rango de 150 a 200M\$.

### Licencias y acuerdos de comercialización en dermatología médica

Almirall y Athenex firmaron una colaboración estratégica en diciembre de 2017 para desarrollar y comercializar KX2-391 para el tratamiento de la queratosis actínica y otras afecciones de la piel en EE.UU. y Europa, incluida Rusia. Athenex es responsable de realizar todos los estudios clínicos y preclínicos que conducen a la aprobación de la FDA en EE. UU.

En julio de 2018, los dos estudios de fase III de KX2-391 para la queratosis actínica (QA) alcanzaron el criterio de valoración primario de desaparición completa de las lesiones tratadas de queratosis actínica al día 57 en las áreas de tratamiento de la cara o el cuero cabelludo. Almirall está proporcionando su experiencia para apoyar el desarrollo y registro en Europa, así como para comercializar el producto en los territorios con licencia. Se espera que las ventas máximas proyectadas para KX2-391 superen los 250 M€, con el potencial de cambiar el paradigma de tratamiento de la queratosis actínica.

### Otros acuerdos estratégicos de licencias

Almirall continúa buscando colaboraciones atractivas en otras áreas terapéuticas. El cuarto trimestre de 2017 cerramos un acuerdo de licencia sinérgica con AstraZeneca para la comercialización en España de Crestor® y Provisacor® (rosuvastatina). Estos medicamentos de estatinas líderes en ventas están indicados para reducir los niveles elevados de colesterol LDL en la sangre y se asocian a una reducción en el riesgo de ataque cardíaco o accidente cerebrovascular. Este movimiento generó un sólido rendimiento de ventas de 40 M€ en 2018, impulsando nuestro EBITDA.

## Acuerdos y colaboraciones recientes

2018

Adquisición del portfolio de dermatología médica de Allergan en EE.UU.

Colaboración de investigación con Evotec para el desarrollo de terapias *first-in-class* para tratar enfermedades dermatológicas a través de un enfoque novedoso de alteración de la señalización celular

Investigación colaborativa y acuerdo de licencia con X-Chem para generar nuevas terapias de moléculas pequeñas

2017

Acuerdo de licencia con Athenex para desarrollar y comercializar KX2-391

Adquisición de los derechos de Crestor®/Provisacor® para España

Acuerdo con Symatase en estética

2016

Adquisición de Poli Group

Adquisición de ThermiGen

Acuerdo de licencia con Sun Pharma para el desarrollo y la comercialización de tildrakizumab en Europa

Colaboraciones de descubrimiento con Nuevolution y Mercachem

2015

Adquisición de los derechos de Veltin® y Altabax®

Inversión en Suneva Medical

2014

Traspaso a AstraZeneca de los derechos de la franquicia respiratoria

2013

Adquisición de Aqua Pharmaceuticals en EE. UU.

# Ventas del ejercicio 2018.

En 2018 las ventas totales en dermatología ascendieron a 307 M€. El mercado de la dermatología en Europa representó un motor de crecimiento clave, con unas ventas de 189,8 M€ (el 65,2 % del total de dermatología de prescripción), impulsadas por Skilarence®, Solaraze®, la franquicia de Ciclopoli® y la franquicia de Decoderm®.

Las ventas en EE. UU. se vieron influidas positivamente por los resultados del cuarto trimestre de nuestro recién adquirido portfolio de dermatología médica de Allergan.

En EE. UU., las Ventas Netas de 108,7 M€ representaron un incremento del 25,2% en comparación con el 2017. Hemos reforzado y consolidado nuestra posición en EE. UU. a través del nuevo portfolio en este país, que está rindiendo según lo esperado con marcas inmediatamente acretivas. El portfolio incluye marcas reconocidas en el mercado estadounidense, como Aczone® (dapsona), Tazorac® (tazaroteno), Azelex® (ácido azelaico) y Cordran® Tape (fludroxicortida), así como Seysara™ (sareciclina), la primera entidad química para el tratamiento del acné aprobada por la FDA en una década.

La respuesta inicial al lanzamiento de Seysara™ en EE.UU. es alentadora. El nuevo portfolio contribuyó con ventas por valor de 39,6 M€ tras su adquisición en 2018. En concreto, Aczone®, un tratamiento tópico para el acné adquirido como parte de este nuevo portfolio en EE.UU., debutó colocándose entre nuestros diez productos más vendidos, con ventas por un valor de 24 M€ en EE.UU.

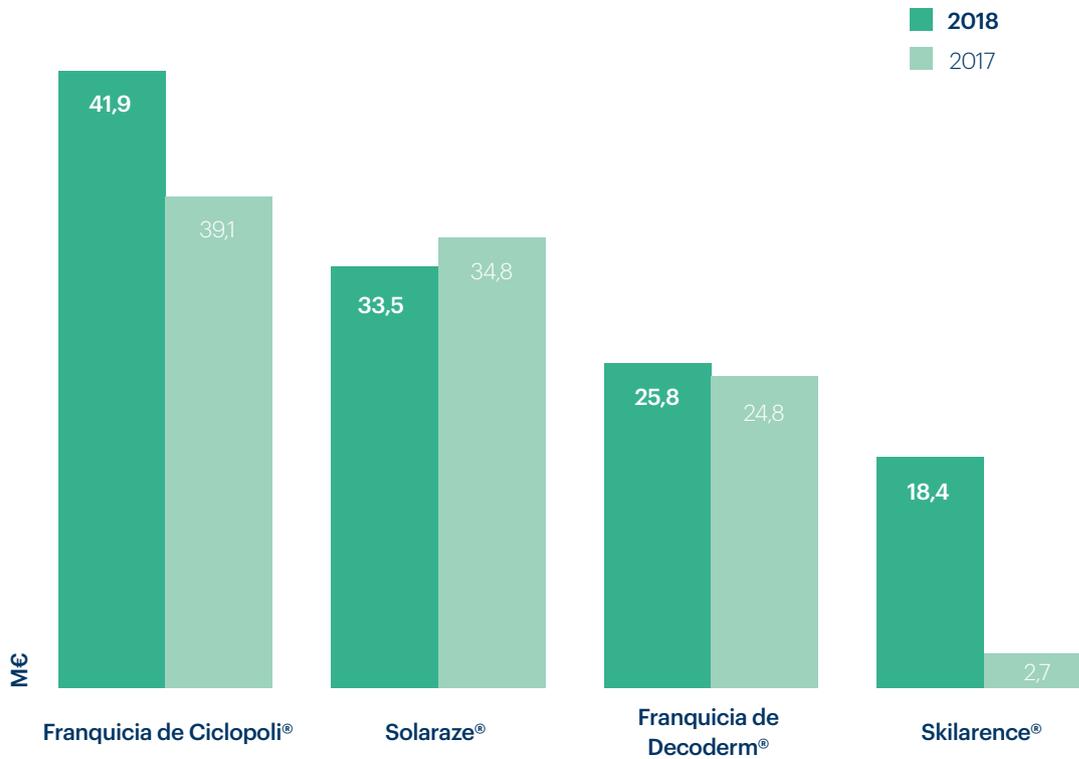
La secuencia de lanzamientos de Skilarence®, el primer y único éster de ácido fumárico (EAF) aprobado por la Comisión Europea para el tratamiento de adultos con psoriasis crónica en placa de moderada a grave, incrementó nuestro portfolio de dermatología en 18,4 M€ con ventas de más de 28 millones de unidades en 2018, y con un sólido rendimiento en Alemania y los Países Bajos tras su lanzamiento.

Nuestras marcas estratégicas de dermatología médica, como Ciclopoli® para la onicomycosis, Decoderm® para el tratamiento de enfermedades de la piel inflamatorias o relacionadas con alergias y Solaraze® para la queratosis actínica, continúan mostrando buenos resultados.

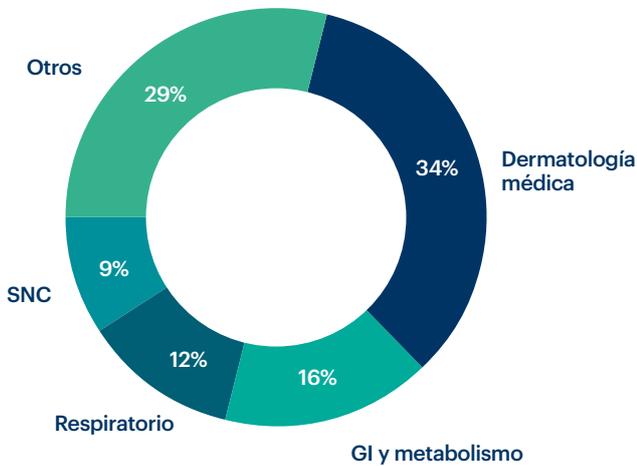
## Desglose de ventas en dermatología (M€)

(M€)	2018	2017
Europa	189,8	177,0
EE. UU.	90,4	54,0
Resto del mundo	10,9	9,6
<b>Total dermatología de prescripción</b>	<b>291,0</b>	<b>240,7</b>
ThermiGen	16,0	29,0
<b>Total dermatología Almirall</b>	<b>307,0</b>	<b>269,7</b>

# Los productos dermatológicos más vendidos

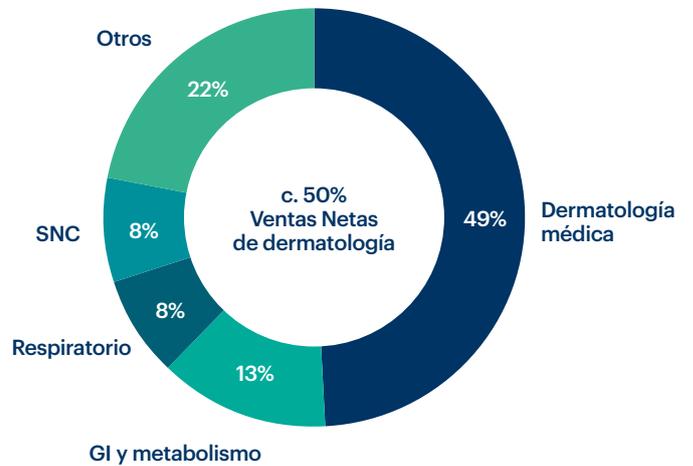


## 9M 2018 Ventas Netas por área terapéutica



## 4T 2018 Ventas Netas por área terapéutica

Los lanzamientos de dermatología acelerarán aún más la transformación del portfolio



## Un portfolio de productos equilibrado

Mientras mantenemos nuestro enfoque en la dermatología médica, complementamos nuestro portfolio con otras divisiones terapéuticas en las que existen necesidades médicas no cubiertas, como sistema nervioso central, cardiovascular y gastrointestinal, entre otras. Esto incluye nuestra marca clave para la espasticidad relacionada con la esclerosis múltiple, Sativex®, que continúa presentando un crecimiento de dos dígitos (11,6 %) y que está funcionando muy bien con casi 27 M€ en ventas en 2018. Crestor®, un medicamento de estatina indicado para reducir los niveles elevados de colesterol LDL, presentó resultados muy positivos, con ventas por valor de 40 M€.

Otros productos líderes incluyen la franquicia Ebastel®, para el tratamiento de los síntomas de procesos alérgicos, con ventas de 55 M€ (+3,2% en comparación con 2017); Almax®, para la acidez estomacal, con ventas de 29 M€ (+13,0% en comparación con 2017); y la franquicia Airtal®, para el acné, con ventas por valor de 23 M€ (+11,9% en comparación con 2017).

### Principales productos líderes por ventas

Productos	Propios/licencia	M€
Ebastel® y otros (ebastina)	Propio	55
Tesavel® y Efficib® (sitagliptina)	In-licensing	49
Ciclopoli® (ciclopirox)	Propio	48
Crestor® (rosuvastatina cálcica)	In-licensing	40
Solaraze® (diclofenaco sódico)	In-licensing	34
Almax® (almagato)	Propio	29
Sativex® (tetrahidrocannabinol)	In-licensing	27
Decoderm® y otros (fluprednido)	Propio	26
Aczone® (dapsona)	Propio	24
Franquicia Airtal® (aceclofenaco)	Propio	23
Skilarence® (dimetilfumarato)	Propio	18
Otros	Propios/In-licensing	384
<b>Total Ventas Netas</b>		<b>757</b>

## Ventas Netas por área geográfica

Europa ha sido una área clave de crecimiento en 2018, con ventas por 533,1 M€, lo que representa el 70 % del total de ventas. Países clave como España y Alemania presentaron un rendimiento particularmente bueno, con excelentes resultados. EE.UU. representó el 14% de las ventas en 2018, cifra que se incrementó sensiblemente desde la adquisición en septiembre de los cinco productos inmediatamente acretivos comercializados en el país. En el cuarto trimestre, el portfolio de EE.UU. supuso el 50% de las ventas.

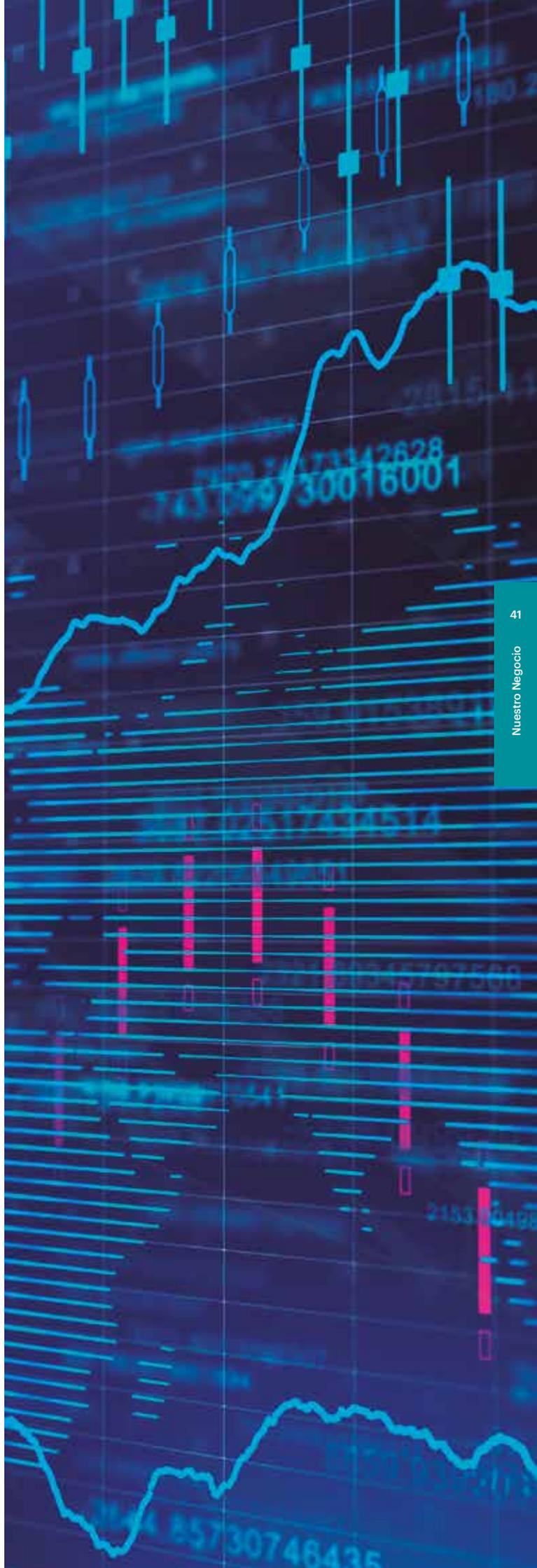
## Previsión de ventas para 2019

Nuestra estrategia de negocio consiste en invertir en la innovación más puntera que contribuyan a nuestro objetivo de ser un líder farmacéutico mundial centrado en dermatología médica. Nuestra posición de caja y nuestros sólidos resultados en 2018 nos permitirán continuar buscando oportunidades estratégicas de obtención de licencias, fusiones y adquisiciones.

Almirall se encuentra en la senda correcta de ofrecer valor sostenible a largo plazo a los accionistas, gracias a continuar implementando la dirección estratégica y a la consolidación de los logros de 2018. En términos de ingresos totales, esperamos generar un crecimiento de dos dígitos bajos (en tipo de cambio constante) en comparación con 2018, con un EBITDA de 290-300 M€ (en cambio constante).

También cabe esperar que las Ventas Netas crezcan a un ritmo de dos dígitos bajos, mientras que Otros Ingresos se espera que crezcan en aproximadamente +20%.

En 2019 nos centramos en la consolidación y la contribución del portfolio médico de Allergan, así como en el rendimiento de marcas clave en toda Europa. Los lanzamientos de ILUMETRI® y Seysara™ serán los impulsores de nuestro crecimiento en mercados importantes, mientras que esperamos que la secuencia de lanzamientos y las ventas de Skilarence® continúen de forma sólida.





# Investigación y Desarrollo

- Dermatología médica. Nuestro foco in I+D
- AlmirallShare
- Nuestro pipeline
- Centros de innovación

# Dermatología médica.

## Nuestro enfoque en I+D.

Nuestra estrategia de I+D se ajusta con precisión a nuestros objetivos para ofrecer la innovación más puntera y marcar una diferencia real para los pacientes y los profesionales sanitarios, con un pipeline totalmente enfocado en dermatología médica. Nuestras alianzas con partners clave son esenciales para la estrategia de I+D de Ammirall y estamos haciendo importantes progresos para establecer a Ammirall como un actor fundamental en dermatología y un líder mundial en la lucha contra las enfermedades de la piel.

Como empresa basada en la Ciencia, la I+D es fundamental para nuestra estrategia de crecimiento a largo plazo, ya que nos esforzamos por lanzar al mercado productos claramente diferenciados que ponen en primer plano las necesidades de los pacientes. Con la vista puesta en el futuro, continuaremos consolidando nuestra inversión en I+D con un porcentaje proporcional de nuestras Ventas Netas en torno al 12% como catalizador para el crecimiento a medio y largo plazo.

Nuestro objetivo es lograr un pipeline de I+D que sea sinérgico con nuestra estrategia de desarrollo de negocio para producir auténtica innovación y un valor real para nuestros grupos de interés. Nuestro enfoque se ha centrado en satisfacer las necesidades médicas no cubiertas de los pacientes con enfermedades de la piel, mediante el

desarrollo de tratamientos que mejoren su calidad de vida, desde el laboratorio hasta llegar al paciente. Nuestro pipeline se enfoca con precisión milimétrica en las áreas de enfermedad que presentan mayores necesidades de los pacientes, y para las que disponemos de las mejores habilidades, experiencia y recursos con el objetivo de desarrollar terapias que cambien la vida de los pacientes a través de una combinación equilibrada de tratamientos biológicos, sistémicos y tópicos. Esto requiere agilidad en nuestro enfoque para identificar nuevas oportunidades y brindar apoyo constante para descubrir y desarrollar nuevos medicamentos.

Los avances en los métodos digitales y computacionales han abierto nuevas posibilidades en I+D, como el análisis avanzado para identificar y secuenciar las necesidades no satisfechas. El planteamiento de ideas con un enfoque basado en datos nos ayudará a identificar y priorizar las indicaciones más adecuadas, lograr un mejor seguimiento de las poblaciones de pacientes y definir nuevas dianas terapéuticas en colaboración con nuestros partners. A medida que construimos y definimos nuestro portfolio, seleccionamos de forma proactiva los proyectos que mejor se ajustan a nuestras capacidades y objetivos y que nos brindan la mayor probabilidad de satisfacer las necesidades médicas de los pacientes de manera exitosa.

## Construyendo nuestro portfolio de dermatología. Maximizando nuestro potencial

**11,6%** de las Ventas Netas dedicado a I+D

**269 empleados**  
15% de nuestro personal total

Ammirall es la primera compañía farmacéutica de dermatología de prescripción en Alemania, la **3<sup>a</sup>** en Europa\* y la **4<sup>a</sup>** en EE. UU.\*\*

\*Source: IMS Retail Sales € MAT Q4 18, EU5 markets, ATC Class "D" without biologics.

\*\*Source: IQVIA US SMART Retail Sales in \$ MAT Q4 18, ATC "D" includes only revenues from branded and branded generics. Excludes biologics, generics and OTC.

## Reforzando nuestro portfolio. Indicaciones terapéuticas claves

Estamos enriqueciendo nuestro portfolio con una nueva estrategia de dermatología médica, basada en un modelo cada vez más impulsado por la innovación. Buscamos activamente oportunidades con el potencial para posicionarnos en los segmentos correctos en el momento adecuado. Existen importantes necesidades médicas no cubiertas en nichos atractivos y en indicaciones más amplias, como la psoriasis y la dermatitis atópica. La innovación, especialmente a medida que potenciamos nuestro compromiso con los fármacos biológicos, contribuirá a lograr cifras de crecimiento de dos dígitos en dermatología médica. Nuestro profundo conocimiento del mercado dermatológico junto con la solidez de nuestro portfolio maximizarán nuestra posibilidad de éxito y liderazgo.

La dermatología médica es un vasto campo en rápida evolución. La clave del éxito radica en trabajar en las categorías correctas. Hemos identificado las siguientes indicaciones terapéuticas en las que tenemos la certeza de que existen importantes necesidades médicas no cubiertas y oportunidades para que Almirall contribuya con nuevos tratamientos a través de sus programas de I+D y de adquisición de licencias.

## Indicaciones terapéuticas clave



## La innovación colaborativa de Almirall

Nuestro equipo está preparado para identificar, desarrollar y ejecutar de manera proactiva las colaboraciones y alianzas estratégicas que contribuyan a la consecución de nuestros objetivos comerciales, la mejora de nuestras capacidades de I+D y la ampliación de nuestro portfolio y pipeline en nuestras áreas prioritarias, promoviendo nuestro objetivo de ser una empresa especializada líder con un enfoque sólido en dermatología médica. Nuestras colaboraciones constituyen una pieza clave de nuestro enfoque para avanzar en la innovación más puntera.

### Colaboraciones clave

**Asociaciones.** Durante este año, continuaremos asociándonos con una amplia gama de profesionales y organizaciones, grupos de apoyo a los pacientes, paneles de asesores y profesionales sanitarios de todo el mundo. Como empresa, es vital para nuestras prioridades mantenernos en contacto y brindar el apoyo necesario a pacientes y a sus médicos.

**Colaboraciones académicas.** Con el objetivo de aumentar nuestra presencia en el mundo académico de EE. UU., hemos establecido colaboraciones de investigación con el Hospital Mount Sinai en Nueva York, la Universidad de California en San Diego y la Universidad Johns Hopkins en Baltimore, todas ellas enfocadas al desarrollo de nuevas soluciones para pacientes con necesidades médicas no cubiertas en dermatología.

**Evotec.** Almirall y Evotec iniciaron en septiembre una colaboración de investigación para descubrir y desarrollar terapias *first-in-class* para tratar enfermedades dermatológicas a través de un método novedoso de alteración de la señalización celular. Este acuerdo ofrecerá tratamientos potentes y duraderos para enfermedades dermatológicas debilitantes como la psoriasis y la dermatitis atópica. Esta colaboración combina el descubrimiento de medicamentos de vanguardia y las plataformas de desarrollo preclínico de Evotec con la experiencia líder de Almirall en enfermedades dermatológicas, lo que representa un paso adelante en nuestra capacidad de ofrecer soluciones para el tratamiento de patologías de la piel con la mejor tecnología disponible y con importantes beneficios para los pacientes.

**SilicoDerm.** En octubre iniciamos una colaboración de investigación con el Electronic and Atomic Protein Modeling Group (EAPM) del departamento de Life Sciences del Barcelona Supercomputing Center-Centro Nacional de Supercomputación (BSC-CNS). El proyecto

SilicoDerm abarca el desarrollo de nuevas metodologías de detección virtual 3D basadas en proteínas para dos nuevas dianas terapéuticas en la síntesis y evaluación de los compuestos identificados in silico. Las nuevas técnicas desarrolladas en SilicoDerm permitirán estudiar miles de compuestos de una manera más rápida y fiable que las metodologías computacionales actuales. El proyecto SilicoDerm está financiado por el Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades (MICINN) y cofinanciado por los fondos FEDER de la Comisión Europea.

**X-Chem.** En diciembre firmamos una colaboración de investigación con X-Chem, una compañía biotecnológica privada con sede en EE.UU. centrada en aplicar su biblioteca de ADN codificado, líder en la industria, como motor de descubrimiento de nuevas terapias a partir de moléculas pequeñas novedosas. Esta colaboración enriquecerá el pipeline de I+D de Almirall a medida que X-Chem filtre su propia biblioteca DEX, que contiene más de 120 millones de moléculas pequeñas de ADN codificado individualmente, por síntesis combinatoria iterativa de pequeñas moléculas enlazadas a marcadores de ADN mediante un código de barras único, lo que posibilita el desarrollo de nuevas soluciones terapéuticas que van mucho más allá de lo que es posible mediante la detección convencional.

**Barcelona Supercomputing Center.** En diciembre pasado iniciamos una colaboración para identificar asociaciones de enfermedades diana sin precedentes en indicaciones dermatológicas utilizando una serie de fuentes públicas de datos ómicos a gran escala en combinación con la experiencia única y las extraordinarias capacidades tecnológicas del Barcelona Supercomputing Center (BSC).

**Mercachem.** El acuerdo de colaboración de descubrimiento exclusivo de Almirall y Mercachem, firmado en 2016, está en marcha y está avanzando en la búsqueda de nuevos bloqueadores orales de citocinas para el tratamiento de enfermedades inflamatorias de la piel. Apoyar los esfuerzos de Mercachem para identificar y desarrollar nuevas terapias de moléculas pequeñas nos da acceso a una tecnología innovadora altamente complementaria que hace posible la identificación de moléculas pequeñas que pueden bloquear las interacciones proteína-proteína.

**Nuevolution.** La colaboración estratégica de Almirall y Nuevolution continúa realizando buenos progresos. En 2016, Almirall obtuvo los derechos para el nuevo programa de inhibidores de ROR t de Nuevolution destinado a identificar y desarrollar nuevas terapias de moléculas pequeñas para enfermedades inflamatorias de la piel y artritis psoriásica (APs). Por su parte, Almirall asumirá la

responsabilidad de financiar investigaciones adicionales, así como actividades preclínicas, clínicas, regulatorias y comerciales.

**Athenex.** Almirall y Athenex iniciaron una asociación estratégica en diciembre de 2017 para desarrollar y comercializar KX2-391, el primer inhibidor dual de la quinasa Src y la polimerización de tubulina, que se encuentra en fase III de desarrollo, como medicamento tópico para el tratamiento de la queratosis actínica y otras afecciones de la piel en los Estados Unidos y Europa, incluida Rusia. En julio de 2018, los dos estudios de fase III de KX2-391 para la queratosis actínica alcanzaron el criterio de valoración primario en la desaparición completa de las lesiones de queratosis actínica al día 57 en las áreas de tratamiento de la cara o el cuero cabelludo, y ambos estudios alcanzaron la significación estadística ( $p < 0,0001$ ) en este criterio de valoración primario. Estos estudios doble ciego, aleatorizados y controlados por vehículo se realizaron en 31 centros en EE.UU. e incluyeron a un total de 702 pacientes. El perfil de reacción cutánea local estuvo en consonancia con los resultados del estudio de fase II anterior, que se presentaron en la reunión anual de la Academia Americana de Dermatología (AAD) celebrada en febrero de 2018 en San Diego.

**AstraZeneca.** Nuestro acuerdo firmado en 2014 nos ha permitido maximizar el rendimiento y el valor de nuestros activos y capacidades respiratorias, a la vez que mejoró la posición financiera de Almirall. Después de lograr resultados positivos en primera línea para Duaklir® (bromuro de aclidinio/formoterol) en 2017, el medicamento se presentó para la aprobación de la FDA en EE.UU. sobre la base de los resultados positivos del estudio AMPLIFY.

**NANO4DERM.** Este proyecto de asociación público-privada con el ICMA-B-CSIC y el Centro Tecnológico Leitat de Nanomedicina está dedicado al desarrollo de formulaciones innovadoras que contienen principios activos nanoencapsulados. NANO4DERM utiliza estrategias innovadoras para mejorar la estabilidad de los principios activos y la penetración en la piel de los tratamientos tópicos.

**Leo Pharma.** Nos hemos asociado con Leo Pharma para desarrollar un método de toma de muestras de piel mínimamente invasivo e indoloro, que permitirá un análisis de biomarcadores más preciso y completo en ensayos clínicos e investigaciones exploratorias. La investigación se está llevando a cabo en el Hospital Clínic de Barcelona (España), la Universidad Técnica de Dinamarca y la Universidad de Bath (Reino Unido).



# AlmirallShare.

## Uniendo Ciencia y creatividad

AlmirallShare se lanzó en 2017 como una plataforma de I+D de innovación abierta, diseñada para establecer colaboraciones en la investigación dermatológica y encontrar soluciones innovadoras en el ámbito de la dermatología médica. Al reunir los conocimientos científicos y la creatividad de expertos de todo el mundo y la experiencia propia de Almirall, la iniciativa AlmirallShare acelerará la generación de nuevos tratamientos para las afecciones de la piel. En 2018 ampliamos su alcance con nuevas convocatorias de propuestas.

Nuestros principales objetivos con este proyecto son los siguientes:

- Abrir el proceso de innovación para fomentar proyectos de colaboración con partners en todo el mundo.
- Compartir oportunidades y conocimientos con la comunidad científica de manera estructurada, ágil y transparente.
- Identificar soluciones innovadoras para responder a las necesidades y desafíos en el ámbito dermatológico.

AlmirallShare tiene como objetivo implicar a científicos en universidades, instituciones de investigación públicas o privadas, hospitales, empresas emergentes y compañías biotecnológicas y farmacéuticas para abordar desafíos como la identificación de dianas terapéuticas y modelos experimentales de enfermedades, así como el desarrollo de nuevas terapias y tecnologías innovadoras en dermatología. Almirall convierte estos desafíos en Convocatorias de Propuestas (CDP) que se publican en la página web de AlmirallShare, [sharedinnovation.almirall.com](http://sharedinnovation.almirall.com).

Desde su lanzamiento en septiembre de 2017 hemos emitido tres CDP. La primera se centró en aumentar la comprensión de la patología de la piel en nuestras indicaciones clave mediante el desarrollo de modelos preclínicos traslacionales.

En 2018, publicamos la CDP «Agregar valor a los activos» para encontrar un uso para las moléculas pequeñas avanzadas existentes en el tratamiento terapéutico de enfermedades. Esta CDP permanecerá abierta de forma continua.

La CDP más reciente, «Nuevas dianas para la salud de la piel», ofreció fondos de investigación para trabajos sobre nuevas dianas terapéuticas que pueden sentar las bases para el desarrollo de nuevos medicamentos para enfermedades dermatológicas. Permaneció abierta hasta finales de febrero de 2019.

Además, la iniciativa «Haz avanzar tus ideas» proporciona un mecanismo para que los investigadores presenten propuestas innovadoras que no se correspondan con ninguna de las CDP actuales. AlmirallShare ha atraído el interés de científicos de universidades, centros de investigación y start-ups interesados en la investigación dermatológica. Hasta la fecha se han inscrito en la plataforma más de **450 científicos** de todos los continentes y se han recibido más de **170 propuestas**.

Ya hemos establecido dos colaboraciones interesantes sobre modelos preclínicos para la dermatitis atópica con la Universidad de Sheffield (Reino Unido) y el University College de Dublín (Irlanda). Se están evaluando otras propuestas recibidas para posibles alianzas estratégicas. Además, se han identificado dos empresas de biotecnología como nuevas proveedoras de modelos experimentales de vanguardia. Actualmente se está explorando una selección de propuestas adicionales presentadas en 2018 para establecer nuevas colaboraciones científicas.



# Nuestro pipeline.

Nuestro pipeline avanza según lo esperado, a medida que consolidamos nuestro enfoque para reforzarlo con verdadera innovación proveniente de acuerdos de licencias y un mayor esfuerzo en I+D propio a largo plazo. Disponemos de las capacidades y la experiencia necesarias para gestionar todos los pasos del proceso de desarrollo, el trabajo continuo con nuestros partners y el aprendizaje continuo de los procedimientos reglamentarios tanto en la UE como en EE.UU. Estamos orgullosos de la manera de trabajar proactiva y orientada a los resultados de nuestro equipo, así como de su voluntad de colaboración con nuevos socios a medida que redoblamos nuestros esfuerzos para lograr la innovación más puntera en dermatología médica.

Nuestros logros clave en 2018 han sido la aprobación por la EMA y el lanzamiento de nuestro primer fármaco biológico, ILUMETRI® (tildrakizumab) para la psoriasis en placa de moderada a grave, que marca un hito importante para Almirall en el área de la dermatología médica y específicamente en el mercado de medicamentos biológicos; el lanzamiento en la UE de Skilarence® para la psoriasis en placa de moderada a grave, que avanza según lo previsto y está obteniendo buenos resultados; y la aprobación por la FDA de Seysara™ (sareciclina), un nuevo e innovador antibiótico oral *first-in-class* derivado de tetraciclina, para el tratamiento de lesiones inflamatorias de acné vulgaris no nodular de moderado a grave en pacientes a partir de nueve años de edad, que forma parte del nuevo portfolio adquirido de dermatología médica en EE. UU.

**Registro:** 2018 fue un año sólido. Skilarence® se encuentra en comercialización en varios países europeos. ILUMETRI® (tildrakizumab) fue aprobado por la EMA en septiembre de 2018 y se ha lanzado al mercado en Alemania. Seysara™ (sareciclina) fue aprobado por la FDA de EE.UU. en octubre de 2018. Además, se solicitó la aprobación de Duaklir® (bromuro de aclidinio/formoterol) a la FDA de EE.UU.

**Fase III.** El pipeline de I+D de Almirall en última fase de desarrollo progresa adecuadamente y está proporcionando resultados prometedores. Dos estudios pivotaes en fase III de eficacia de ALM14789 (queratosis actínica) obtuvieron resultados positivos. Los resultados iniciales fase III de ALM12845 (alopecia androgénica) en EE.UU. también fueron alentadores y alcanzaron la significación estadística en el criterio de valoración primario de cambio en el recuento de cabello en el área objetivo a la semana 24. En diciembre, Almirall anunció que los ensayos clínicos para ALM12834 (onicomicosis) cumplían el criterio de valoración primario de tasa de curación completa y variables secundarias claves en el tratamiento de la onicomicosis leve o moderada.

**Desarrollo temprano.** La investigación en fase temprana representa un componente clave de nuestra estrategia de innovación orientada hacia el futuro. Actualmente tenemos un programa en esta etapa: ADP12734 para la psoriasis.

Programa	Indicación	Fase
<b>Sareciclina</b> (nombre comercial en EE.UU. Seysara™)	Acné (oral)	Registro
<b>Tildrakizumab</b> (nombre comercial en UE ILUMETRI®)	Psoriasis (biológico)	
<b>Dimetilfumarato</b> (nombre comercial en UE Skilarence®)	Psoriasis (oral)	
<b>ALM14789</b>	Queratosis actínica	Fase III
<b>ALM12845</b>	Alopecia androgénica	
<b>ALM12834</b>	Onicomicosis	
<b>ALM12734</b>	Psoriasis	Desarrollo temprano

# Centros de innovación.

Con dos centros completamente dedicados exclusivamente a I+D en Europa y uno en EE.UU. dedicado a actividades clínicas y reguladoras, Almirall ha construido y adquirido la infraestructura necesaria para lograr el éxito en la innovación.

**1. Centro de I+D en Sant Feliú de Llobregat (Barcelona, España).** Las instalaciones principales de Almirall disponen de más de 27.000 metros cuadrados dedicados al descubrimiento de medicamentos y el desarrollo preclínico, clínico y farmacéutico, y poseen capacidad para desarrollar nuevas entidades químicas. Una gran parte de nuestras actividades de I+D se llevan a cabo, desde el laboratorio hasta llegar al paciente, en este centro de vanguardia inaugurado en 2006 en las afueras de Barcelona y que cuenta con 226 empleados altamente cualificados.

**2. Centro de I+D y planta de producción en Reinbek (Alemania):** Con más de 60 años de experiencia como centro de dermatología líder en Europa en formulaciones para dermatología, nuestros expertos trabajan en estas instalaciones para descubrir nuevos tratamientos tópicos para las enfermedades de la piel. El campus de Reinbek se encuentra en las afueras de Hamburgo (Alemania).

**3. Centro de I+D y HQ en Exton, Pensilvania (EE. UU.).** Almirall, LLC es nuestra compañía farmacéutica especializada con sede en EE.UU. En esta instalación adquirimos, desarrollamos y comercializamos tratamientos dermatológicos. Es el centro de nuestras operaciones en los Estados Unidos, con un enfoque particular en las actividades clínicas y reguladoras.

Además, **dos plantas químicas** (ubicadas en Sant Celoni y Sant Andreu de la Barca) y **dos plantas farmacéuticas** (en Sant Andreu de la Barca y Reinbek) fabrican nuestros productos actuales de manera segura y eficientes. Estos centros están totalmente preparados para futuros lanzamientos y proporcionan los principios activos necesarios para los estudios toxicológicos, preclínicos y clínicos de I+D. Cada año se fabrican 56 millones de unidades de productos terminados de Almirall.



1





2 3



# Responsabilidad Social Corporativa

- Nuestro compromiso en RSC
- Nuestro equipo
- El sector sanitario, la comunidad académica y científica y los pacientes
- Accionistas, inversores, instituciones financieras y auditores
- Proveedores
- Sociedad
- Protección de datos
- Medioambiente

# Nuestro compromiso de RSC.

Nuestro compromiso con la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) afecta a cada parte de nuestro negocio, comienza y se extiende a cada uno de nuestros empleados. Nuestra implementación de RSC garantiza que somos responsables, como empresa, del impacto ambiental y social de nuestras actividades. Para la labor que realizamos en el campo de la dermatología médica es importante trabajar para facilitar el acceso a una atención médica de calidad, priorizando siempre el bienestar de nuestros pacientes. Colaboramos con todos nuestros grupos de interés para garantizar que los factores éticos, sociales y ambientales se integran en la forma en la que realizamos nuestras actividades diarias. Nuestra estrategia principal se basa en estos cuatro pilares interrelacionados que son la base de nuestra estrategia de RSC y están estrechamente relacionados con nuestro grupo de interés, médicos y pacientes:

- **Maximizar el valor** para nuestros accionistas, pacientes, médicos, otras partes interesadas y la sociedad en general.
- **Fomentar una cultura empresarial responsable** que aumente la transparencia y premie el comportamiento ético.
- **Salvaguardar nuestra reputación** y proyectar una imagen positiva de nuestra forma de hacer negocios.
- **Identificar los posibles impactos negativos** de nuestras actividades comerciales, priorizando la prevención y la mitigación.

Las siguientes prácticas de RSC guían el comportamiento de todos los empleados de Almirall en el desempeño de sus funciones mientras trabajamos para lograr nuestros objetivos:

- Implementar los principios incluidos en el Código Ético y en nuestra Política Corporativa global sobre Compliance.
- Utilizar diversos canales para comunicarnos de forma efectiva con nuestros principales grupos de interés. Establecer y mantener relaciones basadas en la confianza mutua.
- Promover la transparencia e información relativa al rendimiento y las actividades. Proteger la integridad de la información mediante la adopción de controles y medidas que impidan la manipulación o modificación.
- Actuar proactivamente en relación con el riesgo no financiero y la gestión de oportunidades.
- Crear valor compartido a largo plazo para los accionistas y otras partes interesadas.
- Considerar y mitigar el impacto ambiental de nuestras actividades.
- Cumplir con todas las leyes y regulaciones aplicables en los países donde operamos.

Maximizar el valor  
Fomentar una cultura  
empresarial responsable  
Salvaguardar nuestra reputación  
Identificar los posibles  
impactos negativos



# Nuestro equipo.

Nuestros empleados son nuestro mayor activo. Todos los días dan lo mejor de ellos mismos para avanzar en el importante trabajo que hacemos y están totalmente dedicados a marcar la diferencia en las vidas de los pacientes de todo el mundo. Cada miembro individual del equipo hace una contribución inestimable para lograr nuestras metas. Nuestros valores compartidos y nuestro propósito común, como equipo y como empresa, guían nuestra forma de trabajar juntos y de apoyarnos los unos a los otros.

Almirall pone un gran énfasis en la gestión del talento. Además, es especialmente importante fomentar un entorno de trabajo que atraiga y recompense al mejor talento, a la vez que se garantice la satisfacción y el bienestar continuos de los miembros de nuestro equipo. Nuestros empleados están capacitados y se sienten alentados para seguir aprendiendo y creciendo en su profesión.

Es nuestra responsabilidad como empresa proteger y promover un lugar de trabajo seguro y saludable. Obtuvimos la certificación OHSAS 18001:2007 de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo en 2007 y seguimos cumpliendo estrictamente con sus estándares. Como prueba de nuestro compromiso por proporcionar excelentes condiciones de trabajo, Almirall ha recibido la certificación de **Top Employers** durante diez años consecutivos (2008-2018).

Además, el British Medical Journal informó en septiembre de 2018 de que Almirall se encontraba entre las empresas farmacéuticas con mejor cumplimiento en cuanto al requisito de la Comisión Europea de informar sobre los hallazgos de los ensayos clínicos. El departamento Global Clinical Operations de Almirall publicó el 100 % de sus resultados de todos los ensayos clínicos en 2016 (fase II a IV, 37 en total) en los 12 meses posteriores a su finalización.

## Datos demográficos

Número total de empleados	1,805
Nacionalidades representadas	26
Varones	822 (46%)
Mujeres	983 (54%)
Antigüedad media	13 años
Expertos en la industria farmacéutica	70%

## Distribución por edad de los empleados



## Nuestros valores

El aspecto humano de nuestro trabajo determina nuestros valores fundamentales como organización. Nos esforzamos por fomentar una atmósfera en la que nuestros empleados tomen posesión de su trabajo y se consideren como actores clave en la evolución de nuestra empresa. Este año, concentramos nuestra atención en las necesidades no cubiertas en dermatología médica y, así, hemos continuado perfeccionando nuestros valores, profundizando nuestro conocimiento sobre nuestros grupos de interés y haciendo que nuestra cultura sea más flexible, dinámica, abierta y colaborativa.

Nuestros cuatro valores guían la forma en la que trabajamos todos los días en Almirall. Cada uno representa un enfoque encomiable, pero cuando combinamos los cuatro, los beneficios se multiplican exponencialmente, brindándonos las herramientas que necesitamos para trabajar juntos de manera efectiva y utilizando nuestro conocimiento y nuestras habilidades para mejorar las vidas.

### Caring:

- Siempre ponemos al paciente en el centro
- Escuchamos y empatizamos
- Nos ayudamos mutuamente para tener éxito

### Dedicated:

- Somos comprometidos y apasionados
- Somos audaces y responsables
- Nunca nos damos por vencidos

### Dynamic:

- Somos ágiles y simplificamos
- Empoderamos la mentalidad emprendedora
- Desafiamos el status quo

### Expert:

- Nos atrevemos a probar y aprender
- Somos rigurosos en todo lo que hacemos
- Nos esforzamos para estar siempre un paso por delante



## La salud, el equilibrio profesional/familiar y el bienestar económico de nuestro equipo

Nuestro negocio se basa en mejorar vidas y nuestro compromiso por el respeto mutuo, la salud y el bienestar debe comenzar con nuestros empleados. Nuestros valores corporativos incluyen cómo cuidamos a los miembros de nuestro equipo y estructuramos nuestro entorno de trabajo.

La salud y seguridad en el trabajo son fundamentales, pero también buscamos oportunidades para ir un paso más allá en la contribución a los hábitos de vida saludables, la nutrición, el equilibrio entre la vida personal y profesional y el bienestar económico de nuestros trabajadores. En 2018, apoyamos e incentivamos la participación en iniciativas como la campaña "**¡Combina y muévete!**" de la **Semana Europea de la Movilidad**, alentando a los empleados a elegir opciones de transporte sostenibles, entre otras iniciativas.

Como trabajamos día a día para ofrecer soluciones innovadoras en dermatología médica, es fundamental que garanticemos que nuestros empleados trabajen siempre en un entorno seguro y productivo, y que invirtamos en una continua formación y supervisión relacionadas con la

salud y seguridad laboral de nuestros trabajadores. 2018 fue otro año de estabilidad y consolidación en materia de salud y seguridad. Una vez más, logramos un rendimiento excelente en materia de seguridad, continuamos implementando todas las medidas correctivas y preventivas necesarias, solicitamos y evaluamos propuestas de mejoras y planificamos necesidades futuras.

En octubre de 2018, celebramos la **Semana Europea para la Seguridad y la Salud en el Trabajo**, que este año estuvo dedicada a promover y concienciar sobre el uso seguro de sustancias químicas. La identificación de productos químicos potencialmente dañinos y sus riesgos son extremadamente importante para nuestro negocio. En 2006, la UE adoptó el Reglamento relativo al registro, la evaluación, la autorización y la restricción de sustancias químicas (REACH), que fijó el plazo para su cumplimiento en mayo de 2018. Creamos un grupo de trabajo interno con personal de Operaciones Químicas, Desarrollo I+D Farmacéutico, I+D en Toxicología, Proyectos Industriales y Salud, Seguridad y Medio Ambiente para garantizar el cumplimiento de todos los requisitos de registro a tiempo.



## Promoción de la salud y de una nutrición equilibrada

- Gimnasios en las instalaciones
- Restaurantes y cafeterías en las instalaciones; menús especiales
- Servicios médicos en las instalaciones
- Campañas de promoción sanitaria

## Conciliación entre la vida personal y profesional

- Horario flexible
- Prestación para educación especial
- Prestación para guardería
- Prestación escolar

## Bienestar económico

- Préstamos personales
- Seguro de salud, vida y corporativo
- Primas por años de servicio
- Compensación flexible
- Planes de aparcamiento, planes de movilidad
- Prestación para vehículo eléctrico

## Revisiones

- Revisiones médicas
- Evaluaciones de prevención de riesgos laborales
- Controles para garantizar el cumplimiento de los más altos estándares en nuestros centros de trabajo en términos de seguridad y protección ambiental

## Tasas de siniestralidad

- Una baja tasa de accidentes en Almirall España, un **46%** por debajo de la tasa oficial para el sector farmacéutico
- Bajo índice de accidentalidad en las filiales, con sólo cuatro accidentes menores a nivel agregado

## Mejora de medidas

- **321** medidas correctivas y/o preventivas en la gestión en materia de salud, seguridad y medio ambiente
- **59** propuestas de mejoras en la gestión en materia de salud, seguridad y medio ambiente presentadas por los empleados

## Desarrollo de talento

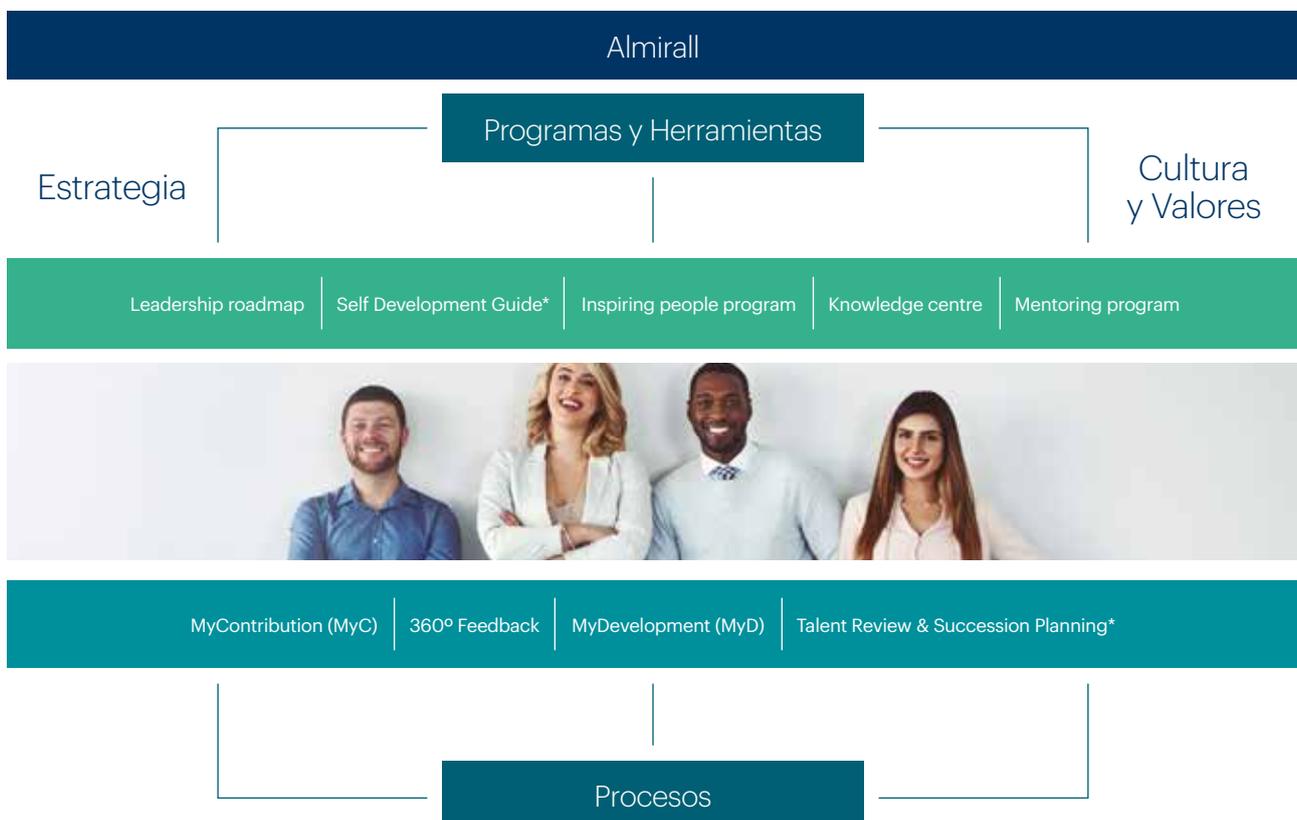
Nuestro enfoque en la innovación implica que es fundamental para nuestro éxito proporcionar un entorno de trabajo productivo y los recursos necesarios para respaldar la gestión continua del talento. De acuerdo con nuestra cultura proactiva y dinámica, se anima a los miembros de nuestro equipo a gestionar y colaborar en su propio desarrollo profesional.

Adoptamos el enfoque empresarial de una organización de aprendizaje mediante la implementación de un modelo 70/20/10 para el desarrollo profesional. Este enfoque divide el aprendizaje de tal manera que el 70% del desarrollo y enriquecimiento de un empleado se derivará de la experiencia adquirida a través de su trabajo diario. Nuestros empleados crecen con el trabajo a medida que se les asignan nuevas responsabilidades, aprenden a resolver problemas y se esfuerzan por cumplir sus objetivos de la manera más eficaz posible. Otro 20% del aprendizaje se adquiere a través de los comentarios, la tutoría y la colaboración en el trabajo. El último 10% consiste en oportunidades educativas más tradicionales en forma de talleres, clases o sesiones de capacitación, ya sea en persona o mediante formación digital a distancia.

## Adquisición de talento

Nuestro equipo de Adquisición de Talento Global identifica, atrae y trabaja de forma proactiva para retener el mejor talento que necesitamos para respaldar nuestra estrategia comercial. Con este objetivo en mente y de acuerdo con nuestros valores corporativos, implementamos una metodología de evaluación adicional para el reclutamiento de líderes y talentos para otros puestos clave en 2018.

También hemos trabajado para consolidar proyectos básicos, como el programa de incorporación y el programa de recomendación de empleados. El primero apunta a garantizar la mejor experiencia posible para los recién llegados a nuestra empresa, mientras que el segundo promueve un mayor compromiso de los empleados en la construcción de la identidad corporativa de Almirall, una dinámica que creemos que es fundamental para el futuro de nuestra empresa.



\*Nuevos proyectos implementados este año.

Vacantes cubiertas internamente: **31%**

## Adaptación a la cultura corporativa y dirección estratégica

Nuestra transformación en una empresa centrada en la dermatología médica dio lugar a la necesidad de renovar y actualizar nuestra dirección estratégica, nuestra cultura corporativa y la forma en la que proyectamos nuestra marca al mundo. Nuestros valores se ajustan claramente a la innovación y la afinidad del cliente.

En 2018, lanzamos una encuesta de compromiso para verificar con los empleados nuestras fortalezas y oportunidades como organización. Nuestro principal objetivo es continuar mejorando y desarrollando áreas que contribuyan a la retención y atracción de talento. Como resultado, establecemos prioridades e identificamos acciones que se implementarán en 2019, así como métricas para cuantificar el progreso en cuanto a compromiso en el último trimestre de 2019. Las siguientes medidas mantienen a nuestros empleados involucrados e informados en lo que respecta a nuestra evolución como empresa y los convierten en colaboradores de este proceso continuo:

— **Participación de los altos directivos:** compartimos nuestra nueva dirección con los altos directivos en la Reunión Anual de Altos Directivos (Annual Senior Management Meeting, ASMM). Ellos, a su vez, organizaron «sesiones de información» con los miembros de su equipo para incorporar nuestras nuevas prioridades y estrategias en el flujo de trabajo diario.

— **Programa de gestión del cambio:** estos programas apoyan la evolución cultural y estratégica que estamos llevando a cabo como empresa. En 2018, por ejemplo, implementamos un lugar de trabajo flexible en Sant Andreu de la Barca (Barcelona) para proporcionar a los trabajadores un espacio de trabajo abierto de vanguardia que sea más propicio para la colaboración, el uso flexible del espacio, las reuniones espontáneas y nuestras necesidades en evolución como una organización con visión de futuro.

## Número total de horas de formación 30.438 horas

Horas por tipo de formación:

<b>Técnicas</b>	21.899
Salud, seguridad y medio ambiente	4.805
<b>Valores y competencias</b>	4.754
<b>Idiomas</b>	3.286
<b>Ofimática</b>	500

# El sector sanitario, la comunidad científica y académica y los pacientes.

Nuestro trabajo está impulsado por un espíritu de innovación, ya que colaboramos estrechamente con los profesionales del sector de la salud y la comunidad científica para desarrollar y lanzar nuevos tratamientos que optimicen la atención al paciente, satisfagan sus necesidades y mejoren su vida. Los principios de transparencia, proximidad y cooperación guían y gobiernan estas relaciones importantes mientras colaboramos y ejecutamos programas juntos. Nos esforzamos por comprender las necesidades de los profesionales médicos para participar de manera ética y efectiva en la Ciencia, mejorando la salud y el bienestar de los pacientes de dermatología médica.

Nuestro Código ético es la base de nuestro compromiso con la responsabilidad corporativa. Delimita cuidadosa y claramente las reglas y procedimientos que guían la conducta de nuestros empleados, junto con los estándares éticos que se aplican a nuestra actividad comercial y nuestras relaciones con todos nuestros grupos de interés, incluidos profesionales sanitarios, hospitales, instituciones académicas, empresas científicas, organizaciones de pacientes, autoridades, accionistas, inversores, socios, competidores, proveedores y medios de comunicación.

Como nuevo patrocinador de BIOBADADERM, un registro de pacientes con psoriasis en España, nos enorgullece colaborar con la Academia Española de Dermatología y Venereología, lo que demuestra nuestro liderazgo en I+D en dermatología médica. Este acuerdo brindará acceso a datos valiosos sobre tratamientos biológicos y sistémicos que serán indispensables para nuestros nuevos

tratamientos para la psoriasis, Skilarence® e ILUMETRI®. Además, nos permitirá forjar vínculos más fuertes con líderes de opinión y dermatólogos en España.

En febrero de 2018, Almirall colaboró con expertos en enfermería para organizar una conferencia sobre el tratamiento de los síntomas de la espicidad por esclerosis múltiple (EM). Cien participantes asistieron a los talleres dirigidos a mejorar la atención y el cumplimiento del paciente y aprendieron más sobre los resultados de los estudios TASTE y SAVANT sobre Sativex®, reafirmando nuestro compromiso con los pacientes neurológicos y los profesionales de la salud que, tan diligentemente, trabajan para mejorar sus vidas.

Además, como miembro activo de la Federación Europea de Industrias y Asociaciones Farmacéuticas (European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations, EFPIA), estamos totalmente comprometidos con la transparencia y la apertura tanto en Europa como en EE. UU. Así, divulgamos públicamente nuestras colaboraciones y relaciones de acuerdo con el Código de profesionales de la salud, el Código de Organizaciones de Pacientes y el Código de divulgación para la notificación de transferencias de valor. En junio de 2018, lo hicimos en todos los países donde trabajamos para consultas públicas en nuestro sitio web corporativo.

Promover las alianzas con la comunidad médica, las instituciones académicas, las asociaciones de pacientes y otras empresas es fundamental para lograr nuestro compromiso de satisfacer las necesidades no cubiertas

## Cumplimos con todas las normas:

### Aplicado a I+D:

- Buenas Prácticas de Laboratorio (BPL)
- Buenas Prácticas Clínicas (BPC)
- Buenas Prácticas de Farmacovigilancia (BPFV)
- Declaración de Helsinki (derechos de los participantes en ensayos clínicos)
- Publicación de los resultados de nuestros ensayos clínicos en [clinicaltrials.gov](http://clinicaltrials.gov) y [EudraCT](http://EudraCT)

### Aplicado a la publicidad y promoción:

- Códigos EFPIA: Código de Organizaciones de Pacientes, Código para profesionales sanitarios (PS) y Código de divulgación
- Códigos éticos en todos los países en los que estamos presentes
- Código de Cumplimiento Promocional

### Aplicado a la fabricación:

- Buenas Prácticas de Fabricación (BPF)
- Auditorías llevadas a cabo por autoridades sanitarias en los países donde comercializamos

con un enfoque fundamentado en la innovación. Los dermatólogos se encuentran en la primera línea, cuidando a los pacientes todos los días. Sus comentarios ponen a nuestro equipo en contacto directo con las experiencias de los pacientes, mejorando el diseño y la implementación de nuestros tratamientos. Establecemos relaciones y colaboramos estrechamente con grupos científicos y asistimos a las principales reuniones, conferencias y congresos de dermatología, lo que nos brinda la oportunidad de difundir la concienciación y fortalecer nuestro enfoque centrado en el paciente.

## Una mentalidad digital

La tecnología digital avanza a un ritmo rápido y se integra cada vez más en el contexto de la asistencia sanitaria a todos los niveles. Los profesionales médicos y los pacientes tienen ahora acceso a los registros médicos sobre la marcha. Los profesionales médicos están utilizando aplicaciones de diagnóstico cuantitativo como AKASI (índice de severidad de la queratosis actínica [Actinic Keratosis Area and Severity Index]) como parte de su conjunto de herramientas para evaluar la enfermedad.

Almirall está comprometido activamente con el amplio potencial de la tecnología digital para transformar la medicina y la investigación. En 2018, nuestro Comité Digital se reunió en Berlín y visitó el Experience Studio, un espacio inmersivo dedicado a acelerar la transformación digital dentro de las empresas. Esta iniciativa de McKinsey & Company fue transformadora para el equipo de Almirall y dio lugar a una lluvia de ideas sobre los nuevos proyectos que podríamos emprender como, por ejemplo, la monitorización digital de pacientes y ensayos clínicos virtuales, generando una gran voluntad de liderar el camino digital.

Como ejemplo, ya estamos innovando en nuestra planta de Sant Andreu de la Barca con una línea de producción que utiliza sensores y un sistema de información para calcular y rastrear la OEE (Eficiencia General de los Equipos [Overall Equipment Efficiency]). Esto nos permite medir, analizar y mejorar nuestro sistema de control de la eficiencia y la calidad en el corto plazo, así como recopilar datos que nos permitirán implementar tecnología avanzada de próxima generación como big data y aprendizaje automático a largo plazo.

## Excelencia en 2018

### Certificación TÜV Rheinland y auditoría anual:

Certificación TÜV Rheinland y auditoría anual: en 2007, recibimos la primera certificación para nuestro sistema de gestión de seguridad y salud, que reduce los riesgos laborales en todos nuestros centros y actividades en España y Alemania, de acuerdo con la norma OHSAS 18001:2007. En 2016, completamos el proceso de recertificación trienal y nuevamente aprobamos la segunda auditoría anual de seguimiento en 2018. La nueva norma internacional, ISO 45001:2018, se publicó en marzo de 2018 y reemplazará a la norma OHSAS 18001:2007. En 2018, iniciamos el proceso de adaptación de nuestra gestión corporativa en materia de salud, seguridad y medio ambiente de acuerdo con esta nueva norma.

### Acuerdo de Reconocimiento Mutuo (ARM) con la FDA

Almirall es una de las primeras empresas farmacéuticas españolas en ser inspeccionada según el ARM entre la FDA y la UE. España fue seleccionada como uno de los primeros países en noviembre de 2017. En julio de 2018, nuestra planta química de Sant Andreu de la Barca fue inspeccionada durante dos días por el Instituto Catalán de la Salud (ICS), que actúa como representante de la FDA. Se renovó nuestra certificación de la FDA, permitiendo así a Almirall suministrar principios activos al mercado de EE. UU. hasta 2022.

### Premios Correo Farmacéutico

En 2018, Correo Farmacéutico, un importante medio de difusión farmacéutico en España, reconoció dos iniciativas implementadas para farmacéuticos comunitarios:

— «Pildoras para la salud de tu farmacia»: diez videos educativos centrados en nuevos enfoques para la gestión de las necesidades de los consumidores en farmacias de venta al público.

— «Mes de la Salud Articular y Muscular»: herramientas de detección y prevención para que los farmacéuticos ayuden a los clientes con problemas articulares y musculares, incluida una «prueba de amplitud de movimiento según la edad» y una guía para abordar los resultados.

### Premios «Las Mejores Ideas 2018» de Diario Médico

En diciembre, Skilarence® ganó un premio a «Las Mejores Ideas 2018», organizado por Diario Médico, una destacada publicación médica española, que reconoce la innovación y las contribuciones excepcionales a la mejora de la salud en España.

# Accionistas, inversores, entidades financieras y auditores .

El cumplimiento de los estándares más exigentes guía nuestra relación con accionistas, inversores, entidades financieras y auditores.

No podemos lograr nuestros objetivos sin una gestión económica eficaz y una notificación transparente de los resultados. Nuestro rendimiento económico es de suma importancia. Como empresa que cotiza en bolsa, no solo debemos cumplir escrupulosamente la legislación vigente, sino también comprometernos a respetar los estándares éticos más estrictos en nuestra relación con nuestros principales interesados financieros.

Nos involucramos en un proceso continuo para identificar y analizar los principales riesgos inherentes a nuestro negocio y que pueden amenazar la búsqueda y el logro de los objetivos de nuestra empresa. Nuestro éxito depende de la formulación de respuestas adecuadas a los riesgos potenciales, así como de mantener informados correctamente a todos los agentes económicos relevantes.

— **Accionistas/inversores:** el Área de Relaciones con Inversores de Almirall ofrece un espacio donde la empresa puede comunicarse con los accionistas (principalmente minoritarios) y estos pueden mantenerse informados sobre los desarrollos de la empresa y recibir información sobre las operaciones corporativas diarias y el rendimiento de las acciones.

— **Entidades financieras:** nos aseguramos de que nuestra organización siempre cumpla con todas las normas y fechas límite aplicables. Enviamos toda la información y documentación requerida a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). Esta agencia gubernamental es responsable de la regulación financiera de los mercados de valores españoles.

— **Auditores:** cumplimos con todas las normas y regulaciones de auditoría aplicables. Esto se aplica a asuntos tales como renovaciones, duración, procedimientos de selección, composición del comité de selección, etc. Nuestra Comisión de Auditoría es responsable de supervisar estos asuntos.

Almirall está clasificada como una Entidad de Interés Público (EIP), lo que significa que debemos cumplir con normas de auditoría más estrictas que salvaguarden la independencia de nuestros auditores. Para hacer esto, seguimos las leyes de la UE aplicables, que establecen una serie de relaciones y conflictos de intereses que los auditores deben evitar, junto con requisitos que garantizan la integridad, independencia, relevancia y calidad de sus hallazgos. Por ley, el plazo máximo permitido para los auditores está limitado a diez años, incluidas renovaciones y ampliaciones.



# Proveedores.

Nuestra Responsabilidad Corporativa se extiende por encima de nuestra empresa a nuestros colaboradores y proveedores. Pedimos a nuestros socios que cumplan con los criterios que se adaptan a nuestro compromiso con la Responsabilidad Corporativa.

Nuestra relación con nuestros proveedores se rige por nuestras obligaciones contractuales, el estricto cumplimiento de los requisitos legales y la necesidad de supervisar la calidad de nuestro servicio.

Nuestro respeto por la ley significa que trabajamos arduamente para garantizar que tanto nuestra empresa como nuestros proveedores cumplan con todas las leyes y regulaciones aplicables y que cada participante en nuestra cadena de valor sea tratado con imparcialidad, integridad y respeto. Nos comprometemos a eliminar cualquier acto o práctica comercial injusta, engañosa o abusiva. Para cerrar el ciclo con nuestros proveedores, hemos implementado un programa de supervisión para evaluar sus prácticas y responsabilidades sociales, éticas y ambientales.

Nuestro modelo propuesto define nuestra relación con estas partes interesadas y fomenta la colaboración con socios clave que, según hemos evaluado, tienen una posición de primer nivel en el sector farmacéutico. Según este modelo, los proveedores son evaluados en base a los siguientes factores:

## Medio ambiente:

consumo de energía y GEI (CO2), agua, biodiversidad, contaminación local, materiales, productos químicos, residuos, uso de productos, etc.

## Social:

salud y seguridad de los empleados, condiciones de trabajo, diálogo social, trabajo infantil y forzado, discriminación, derechos humanos fundamentales, etc.

## Ética:

corrupción y soborno, prácticas anticompetitivas, marketing responsable, etc.

## Cadena de suministro:

una evaluación de nuestros proveedores para respaldar el suministro sostenible, socialmente responsable y ético.

# Sociedad.

Almirall es una empresa global. Como tal, debemos considerar las necesidades sociales, las obligaciones y las expectativas presentes en todos los países en los que trabajamos y operamos. Nuestro negocio es la salud y el bienestar, por lo que nuestra preocupación por las personas se extiende más allá de nuestra empresa a la sociedad en general.

Nuestra misión es mejorar la vida de los pacientes. Medimos el valor social de nuestro trabajo según el grado en que logramos desarrollar y ofrecer soluciones en dermatología médica que satisfagan las necesidades no cubiertas de los pacientes.

Es importante concienciar sobre las enfermedades dermatológicas y los desafíos únicos a los que se enfrentan los pacientes. Nuestras campañas educativas se dirigen a todos los segmentos de la sociedad, a fin de desestigmatizar las enfermedades dermatológicas y llamar la atención sobre cómo afectan a las vidas de nuestros pacientes y sus familias.

También trabajamos con los medios de comunicación para educar al público sobre nuestras patologías principales. Muchas de estas enfermedades son mal entendidas, mal diagnosticadas y mal tratadas, lo que hace que la difusión al público en general sea particularmente importante.

Distribuimos materiales educativos a los medios de comunicación y abrimos canales para mantenerlos informados sobre nuestras últimas iniciativas.

Además, buscamos oportunidades para apoyar el trabajo de las ONG y de las organizaciones del tercer sector cuando se ajustan a nuestra estrategia, se centran en la dermatología médica y brindan a nuestros empleados la oportunidad de participar activamente en la promoción de nuestros valores.

Colaborar con instituciones sanitarias es otra forma de conectar con los médicos y sus pacientes. En junio de 2018, Almirall firmó un acuerdo de colaboración con el Instituto de Investigación Sanitaria del Hospital Universitario Fundación Jiménez Díaz (IIS-FJD) para la formación de profesionales de atención primaria en el diagnóstico y tratamiento de patologías dermatológicas a nivel del centro de salud local. Esto permitirá una intervención más rápida para los pacientes sin necesidad de derivarlos a especialistas. En total, 461 médicos de atención primaria y 107 pediatras que trabajan en 41 centros de salud diferentes recibirán esta formación.



# Protección de datos.

La protección de la privacidad de nuestros grupos de interés es una parte cada vez más importante de nuestra Responsabilidad Social Corporativa. Como siempre, en esta área, basamos nuestras acciones en nuestro firme compromiso de cumplir con el marco regulatorio que se aplica a nuestro negocio.

Por este motivo, y de conformidad con el Reglamento General de Protección de Datos (RGPD) de aplicación desde mayo de 2018, nuestra Senior Vice President Legal, Amita Kent, fue nombrada nueva Global Data Protection Officer del Grupo Almirall, con el objetivo de gestionar y garantizar la privacidad y la protección de los datos personales de nuestros grupos de interés. Las leyes aplicables delimitan los nuevos deberes y responsabilidades que los responsables de protección de datos deben cumplir, incluidas las tareas siguientes:

- Informar y asesorar a Almirall y a todos los empleados que tratan datos personales de sus obligaciones de acuerdo con el RGPD y todas las demás leyes de protección de datos aplicables.

- Supervisar el cumplimiento de la compañía en lo que se refiere a todas las leyes de protección de datos aplicables, además de las políticas y los procedimientos operativos estándar de Almirall en relación con la protección de datos personales.

- Proporcionar, asesoramiento cuando se solicite, con respecto a las evaluaciones de impacto en la privacidad de los datos y supervisar nuestro desempeño de acuerdo con los requisitos de RGPD.

- Cooperar y actuar como punto de contacto para las autoridades de supervisión.

Además, hemos creado una nueva Privacy Office, para gestionar la información legal y de seguridad, supervisar el programa de cumplimiento de protección de datos y apoyar a la Responsable de Protección de Datos global en todas sus tareas mencionadas anteriormente.



# Medio ambiente.

En las áreas donde operamos, consideramos que es nuestra responsabilidad medir y reducir el impacto ambiental de nuestras actividades. A medida que nos esforzamos por reducir nuestra huella ambiental, consideramos el ciclo de vida completo de nuestros productos: I+D, la adquisición de las materias primas necesarias, la fabricación y el eventual uso y eliminación de nuestros productos. Nos adherimos al estricto cumplimiento de todas las regulaciones legales en los lugares donde operamos. Además, nuestra política ambiental garantiza que estemos a la vanguardia de la protección ambiental mediante la implementación de procesos de eficiencia energética, la incorporación de la gestión responsable de los recursos y los residuos en nuestras prácticas comerciales y el compromiso de mitigación y adaptación al cambio climático.

Para lograr estos objetivos y cumplir con nuestras responsabilidades, nos hemos desafiado a seguir innovando y mejorando, lo que a menudo puede requerir inversiones en la reformulación de nuestros productos y de nuevas tecnologías.

En 2018, superamos con éxito la auditoría de certificación externa de la adaptación de nuestro sistema de gestión ambiental a la norma ISO 14001:2015.

## Respeto por el medio ambiente.

Reducción del 7% en nuestras plantas químicas (RESIDUOS).

7%



Reducción del 61% en el uso de cloruro de metileno en comparación con 2013.

61%



Todos los parámetros de aguas residuales controlados por debajo de los límites legales en un 60%, de promedio.

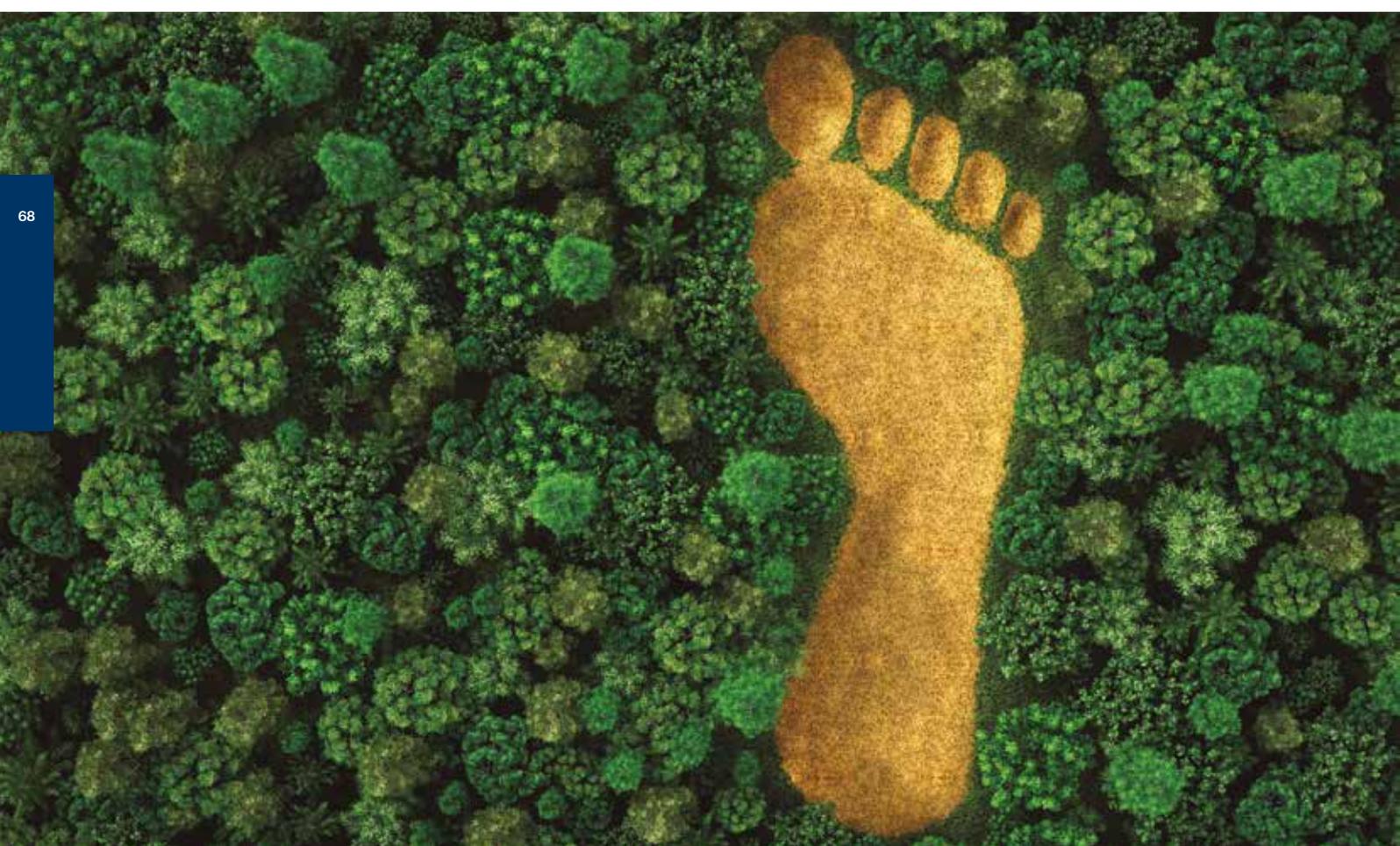


Almirall es uno de los primeros laboratorios en obtener la certificación ISO 50001:2011 para la gestión de la energía.



Reducción del 38% en las emisiones de gases de efecto invernadero durante el período 2014-2018, considerando la compra de energía renovable a nuestro proveedor de energía eléctrica.

38%



## Cambio climático

El cambio climático es uno de los problemas más graves a los que se enfrenta el mundo hoy en día y Almirall, como un buen ciudadano corporativo, tiene la responsabilidad de mitigar el impacto de nuestras actividades. Hemos establecido el objetivo de reducir nuestras emisiones de gases de efecto invernadero en un 21% durante el período comprendido entre 2014 y 2025 y ya estamos trabajando para lograrlo estableciendo una serie de objetivos para trazar el progreso constante que se está logrando en cada uno de nuestros centros.

Hemos implementado varias iniciativas para promover el uso sostenible de los vehículos, que han tenido mucho éxito, han sido bien recibidas y han tenido una gran demanda: por ejemplo, aparcamientos con cargadores para automóviles eléctricos, disponibles en nuestra sede, I+D Sant Feliú y en nuestra planta de Sant Andreu, y apoyo económico para la compra de vehículos híbridos o eléctricos.

En 2016-2017, realizamos un análisis de riesgos y oportunidades del cambio climático, para identificar los principales riesgos y oportunidades inherentes al cambio climático que podrían tener un impacto sustancial en nuestro negocio. Los resultados sirvieron de base para la elaboración de un plan de acción para el cambio climático que se implementará en los próximos años.

En lo que respecta a nuestra estrategia de cambio climático, nos gustaría resaltar nuestro compromiso con las energías renovables y las medidas que hemos tomado para promover la innovación y la sostenibilidad ambiental. En 2017, completamos la instalación y el lanzamiento de un nuevo sistema de paneles solares fotovoltaicos con una potencia nominal de 300 kW en nuestra planta química Sant Celoni en Barcelona. Este proyecto constituye la primera instalación solar industrial en España conectada directamente a una planta de producción. Toda la energía producida se consume de forma instantánea, en el lugar, gracias a un diseño particularmente eficiente que reduce las pérdidas y el desperdicio debido a las transferencias de energía o al almacenamiento. Estos paneles solares permiten a nuestra planta de Sant Celoni un ahorro general de un 16% en el consumo de energía.

En 2018, completamos otra instalación de un nuevo panel solar fotovoltaico con una potencia nominal de 800 kW en nuestra planta farmacéutica de Sant Andreu en Barcelona, que nos permitirá proporcionar el 14% de la energía eléctrica que se consume en esta planta. El tamaño y la potencia sin precedentes de la instalación la convierten en la más grande de este tipo en Cataluña.

Almirall se posiciona como líder en sostenibilidad ambiental. Los proyectos de este alcance aún no son frecuentes, y estamos orgullosos de nuestro papel como visionarios en las áreas de eficiencia energética y uso responsable de los recursos. Estos proyectos suponen un gran avance para nuestra empresa, y en el futuro construiremos más instalaciones innovadoras como parte de nuestro Plan Maestro de Energía.

### Nuestro estricto cumplimiento ha logrado resultados positivos, generando reducciones significativas:

Reducción del consumo eléctrico	3,8%	
Reducción en el uso de gas	1,7%	
Toneladas métricas de equivalente de CO <sub>2</sub> eliminadas a través de nuestro programa de compras de energía verde en 2018	9.702	
kWh generados a partir de los paneles solares instalados en nuestra planta de Almirall en 2018	401.779	





# Gobierno Corporativo

- Consejo de Administración
- Comisión de Auditoría
- Comisión de nombramientos y retribuciones
- Comisión de Dermatología
- Comité Corporativo de Compliance
- Comité de Dirección



# Consejo de Administración.

La función principal del Consejo de Administración es defender los intereses de los accionistas, asegurar la transparencia de la compañía y garantizar la integridad de la información facilitada a los accionistas.

En 2018, el Consejo de Administración estaba formado por once miembros más el Secretario y el Vicesecretario.

Hay tres Comisiones del Consejo: la Comisión de Auditoría, la Comisión de Nombramientos y Retribuciones y la Comisión de Dermatología. Cada Comisión opera con funciones claramente definidas y se somete a controles periódicos para garantizar que sus miembros cumplen con los objetivos establecidos en la medida de su capacidad.

En nuestra web se puede consultar más información sobre el Consejo de Administración y las Comisiones del Consejo.

En la siguiente tabla se detalla la relación de los miembros del Consejo de Administración a 31 de diciembre de 2018.

Presidente	Jorge Gallardo	Consejero dominical
Vicepresidente	Daniel Bravo Andreu	Consejero dominical
Vocal	Antonio Gallardo Torrededía	Consejero dominical
Vocal	Carlos Gallardo Piqué	Consejero dominical
Vocal	Peter Guenter	Consejero ejecutivo
Vocal	Tom McKillop	Consejero independiente
Vocal	Juan Arena de la Mora	Consejero independiente
Vocal	Gerhard Mayr	Consejero independiente
Vocal	Karin Louise Dorrepaal	Consejero independiente
Vocal	Seth J. Orlow	Consejero independiente
Vocal	Georgia Garinois-Melenikiotou	Consejero independiente
Secretario	José Juan Pintó Sala	No consejero
Vicesecretario	Joan Figueras Carreras	No consejero

## Miembros del Consejo en 2018

### Jorge Gallardo

Presidente y consejero dominical

- Doctor en Ingeniería Industrial.
- Cargos institucionales en la EFPIA y Farmaindustria en diferentes periodos.
- Miembro de la Real Academia Nacional de Farmacia y Medalla al Trabajo President Macià.

### Daniel Bravo Andreu

Vicepresidente y consejero dominical

- Licenciado en Farmacia.
- Socio y miembro del consejo de administración de otras sociedades.

### Antonio Gallardo Torrededía

Vocal y consejero dominical

- Licenciado en Administración y Dirección de Empresas.
- Cargos previos en distintas compañías del sector farmacéutico.

### Juan Arena de la Mora

Vocal y consejero independiente

- Doctor en Ingeniería Electromecánica y MBA.
- Miembro del consejo de administración de varias compañías y condecorado con la Gran Cruz de la Orden del Mérito Civil.

### Gerhard Mayr

Vocal y consejero independiente

- Licenciado en Ingeniería Química y MBA.
- Cargos previos en distintas compañías del sector farmacéutico.
- Presidente y miembro del consejo de administración en distintas compañías.

### Karin Louise Dorrepaal

Vocal y consejera independiente

- Doctora en Medicina y MBA.
- Cargos previos en distintas compañías del sector farmacéutico.



## Carlos Gallardo Piqué

Vocal y consejero dominical

- Licenciado en Ingeniería Industrial y MBA.
- Cargos previos en distintas compañías del sector farmacéutico.

## Seth J. Orlow

Vocal y consejero independiente

- Doctorado en Farmacología Molecular.
- Director y profesor del Departamento de Dermatología de la Universidad de Nueva York.

## Peter Guenter

Vocal y consejero ejecutivo

- Máster en Educación Física. Facultad de Medicina y Ciencias de la Salud.
- Cargos previos en distintas compañías del sector farmacéutico.
- Consejero Delegado de Almirall.

## Georgia Garinois-Melenikiotou

Vocal y consejera independiente

- Licenciada en Ingeniería Mecánica y MBA.
- Cargos previos en distintas compañías del sector farmacéutico y dermatológico.

## Tom McKillop

Vocal y consejero independiente

- Doctor en Química.
- Cargos institucionales en diversos organismos, incluyendo la EFPIA.
- Diversas distinciones civiles como miembro de The Academy of Medical Sciences y miembro honorario de The Royal Society of Chemistry.
- Nombrado Sir en 2002.

## José Juan Pintó Sala

Secretario (no consejero)

- Licenciado en Derecho.
- Miembro de diversos bufetes de abogados y de los colegios de abogados de Barcelona y Madrid.



# Comisión de Auditoría.

Almirall implementa una función de auditoría interna y un proceso de auditoría externa anual para garantizar la integridad y precisión de toda la información financiera que notifica.

La gestión de riesgos es una de las funciones clave de la Comisión de Auditoría. Los miembros de la Comisión continúan supervisando un proyecto de gestión de riesgos que se lanzó en 2016. Han evaluado exhaustivamente todos los riesgos operativos y también gestionan riesgos relativos a la seguridad de la información, la reputación y la sostenibilidad. El fortalecimiento del Plan de Continuidad del Negocio de la compañía, el desarrollo de protocolos de gestión de crisis y la provisión de capacitación específica son otras de las funciones de la Comisión de Auditoría.

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

El Reglamento del Consejo también estipula que la Comisión debe reunirse a petición de cualquiera de sus miembros o en cualquier momento en que el Presidente de la misma convoque una reunión. A su vez, el Presidente debe convocar una reunión cada vez que el Consejo o su Presidente soliciten que se emita un informe o se adopte una propuesta y, en cualquier caso, cuando se considere necesario para el correcto desempeño de sus funciones.

En noviembre de 2018, Antonio Gallardo Torrededía se convirtió en miembro de la Comisión de Auditoría. Con la renuncia de Daniel Bravo Andreu en diciembre de 2018 como miembro de esta Comisión, el Consejo decidió reducir el número de miembros de cuatro a tres y el Sr. Gallardo Torrededía asumió el cargo de secretario.

**En la siguiente tabla se detalla la relación de los miembros de la Comisión a 31 de diciembre de 2018.**

Presidente	Karin Dorrepaal
Vocal	Juan Arena de la Mora
Secretario	Antonio Gallardo Torrededía

# Comisión de Nombramientos y Retribuciones.

La Comisión de Nombramientos y Retribuciones se reúne trimestralmente y cada vez que el Presidente convoca una reunión. También se reúne cada vez que el Consejo o su Presidente solicitan un informe, necesitan que se apruebe una propuesta o cuando se considera necesario para el desempeño adecuado de sus funciones. La Comisión informa sobre sus actividades en el primer pleno del Consejo de Administración que se celebra tras las reuniones de la Comisión.

Asimismo, redacta actas de sus reuniones, cuya copia se envía a cada miembro de la Comisión. Cuando se considera necesario para cumplir sus funciones de forma adecuada, la Comisión puede recurrir al asesoramiento de expertos externos.

**En la siguiente tabla se detalla la relación de los miembros de la Comisión a 31 de diciembre de 2018.**

Presidente	Tom McKillop
Vocal	Jorge Gallardo
Secretario	Gerhard Mayr

# Comisión de Dermatología.

La Comisión de Dermatología celebra reuniones trimestrales para evaluar, debatir y promover la implementación de la estrategia de dermatología de Almirall. También evalúa proyectos clave en I+D y desarrollo empresarial. La Comisión conserva actas de todas sus reuniones y remite una copia a todos los miembros del Consejo para facilitar el análisis y el debate de las propuestas e informes de la Comisión. La Comisión de Dermatología puede solicitar el asesoramiento de expertos externos según sea necesario.

En noviembre de 2018, la Comisión de Dermatología se amplió de tres a cuatro miembros con la incorporación de Carlos Gallardo Piqué.

En la siguiente tabla se detalla la relación de los miembros de la Comisión a 31 de diciembre de 2018.

Presidente	Seth J. Orlow
Vocal	Georgia Garinois-Melenikiotou
Vocal	Carlos Gallardo Piqué
Secretario	Peter Guenter

# Comité Corporativo de Compliance.

Nuestra política de Compliance proporciona a la organización un sistema de supervisión de los riesgos legales y se aplica de manera uniforme en toda la compañía. Su objetivo fundamental consiste en la verificación del cumplimiento de las normas (legales, contractuales e internas) aplicables a Almirall, y la evaluación y el control de cualquier posible responsabilidad de la compañía y/o de sus administradores, miembros del Consejo de Administración, y/o representantes legales en general, como consecuencia de incumplimientos del marco normativo.

El Comité es responsable de respaldar y supervisar la implementación y el cumplimiento de todas las normativas legales. Engloba al Presidente de Almirall (quien actúa asimismo como presidente del Comité), el Chief Executive Officer, el Executive Vice President Global Commercial Operations, el Executive Vice President Research & Development y CSO, el Executive Vice President Finance y CFO, el Vice President Human Resources, la Senior Vice President Legal, el Internal Audit Director y el General Counsel (quien actúa asimismo como secretario del Comité).

La finalidad del Comité Corporativo de Compliance es revisar los informes sobre riesgos jurídicos y, en caso necesario, aprobar la implementación de medidas para subsanarlos.

# Comité de Dirección.

El Comité de Dirección de Almirall es el principal órgano de gobierno de la compañía, dentro del cual están representadas sus principales áreas organizativas. La misión del Comité de Dirección abarca las siguientes responsabilidades:

- Gestionar la compañía y las decisiones estratégicas que no estén expresamente reservadas al Consejo de Administración, según las responsabilidades y las directrices generales establecidas por el Consejo de Administración y/o delegadas por el Consejo al CEO.
- Tomar decisiones extraordinarias de carácter organizativo que no estén expresamente reservadas al Consejo de Administración ni delegadas a ningún otro comité, órgano o persona.
- Dirigir la organización según las responsabilidades y las directrices generales establecidas por el Consejo de Administración y/o delegadas por el Consejo al CEO.
- Tomar decisiones organizativas rutinarias que no estén expresamente reservadas para el Consejo de Administración o delegadas a otro comité, órgano o persona.
- Potenciar el ambiente de trabajo y el valor estratégico de las políticas de gestión para los empleados de Almirall.

El Comité de Dirección está compuesto por nueve miembros y está presidido por el CEO, Peter Guenter. La última ejecutiva en incorporarse fue Francesca Domenech Wuttke (con efectividad a partir de 1T 2019), nuestra Chief Digital Officer. En este nuevo puesto, será la responsable del desarrollo e implementación de principio a fin de la estrategia digital, del desarrollo y de la priorización de nuestro portfolio de Proyectos Digitales, así como de colaborar estrechamente con los stakeholders empresariales. Reportará directamente al CEO, Peter Guenter.

## Miembros del Consejo de Dirección

Peter Guenter	Chief Executive Officer
Alfredo Barón de Juan	Executive Vice President, Global Commercial Operations
David Nieto	Executive Vice President, Finance, CFO
Bhushan Hardas	Executive Vice President Research & Development, CSO
Amita Kent	Senior Vice President, Legal and Global Data Protection Officer
Eloi Crespo Cervera	Vice President, Manufacturing & Technical Services
Esteve Conesa	Vice President, Human Resources
Francesca Domenech Wuttke	Chief Digital Officer
Joan Figueras Carreras	Corporate Director, General Counsel

*"Juntos hemos definido nuestro noble propósito para reflejar nuestra razón de ser, nuestra esencia hoy y para las generaciones futuras. Transmite nuestro objetivo de mejorar la vida de los pacientes, nuestro foco en su bienestar, y cómo trabajamos cada día para darles soluciones efectivas, siempre atentos a escuchar qué es lo que necesitan".*

El Comité de Dirección de Almirall

# Bibliografía.

- 1 Skincancer.org. (2016). Actinic Keratosis (AK) – SkinCancer.org. [online] Available at: <http://www.skincancer.org/skin-cancer-information/actinic-keratosis> [Accessed 21 March. 2018]

---

- 2 Skincancer.org. (n.a.). Squamous Cell Carcinoma (SCC) – SkinCancer.org. [online] Available at: <https://www.skincancer.org/skin-cancer-information/squamous-cell-carcinoma> [Accessed 21 March. 2018]

---

- 3 Iglesias Díez, L. Guerra Tapia, A. Ortiz Romero, P.L. (2004) Tratado de Dermatología, 2ª ed. McGraw-Hill. Madrid.

---

- 4 Wolff, K. Johnson, R.A. Saavedra, A.P. (2014) Fitzpatrick Atlas de Dermatología Clínica, 7ª ed. McGraw-Hill. México.

---

- 5 Marsella R, De Benedetto A. Atopic Dermatitis in Animals and People: An Update and Comparative Review. Vet Sci. 2017 Sep; 4(3): 37.

---

- 6 Cheng, CM, et al. "Risk of Developing Major depressive Disorder and Anxiety Disorders Among Adolescents and Adults with Atopic dermatitis: a Nationwide Longitudinal Study". J Affect Disord. 2015. Jun 1; 178: 60-5

---

- 7 Mack Correa, M.C. et al. 2012 "Management of Patients with Atopic Dermatitis: The Role of Emollient Therapy".

---

- 8 Global Report on Psoriasis, World Health Organisation (WHO).

---

- 9 The American Society for Aesthetic Plastic Surgery. 2016 Cosmetic Surgery National Data Bank Statistics. We are Aesthetic <https://www.surgery.org/sites/default/files/ASAPS-Stats2016.pdf> [Last accessed March 21, 2018]

---

- 10 Acne.org: <http://www.acne.org> [Last accessed March 21, 2018]

---

- 11 Chen w, et al. "Acne-Associated Syndromes: Models for Better Understanding of Acne Pathogenesis". J Eur Acad Dermatol Venereol. 2011 Jun;25(6):637-46.

---

- 12 Canadian Dermatology Association: <http://www.dermatology.ca/skin-hair-nails/skin/acne/#!/skin-hair-nails/skin/acne/stage-of-acne-vs-pustule.shtml> [Last accessed March 21, 2018]

---

- 13 U.S. Food and Drug Administration. October 1st, 2018. <https://www.fda.gov/Drugs/DevelopmentApprovalProcess/DrugInnovation/ucm592464.htm>

---

- 14 Leyden JJ, Sniukiene V, Berk DR, Kaoukhov A. "Efficacy and Safety of Sarecycline, a Novel, Once-Daily, Narrow Spectrum Antibiotic for the Treatment of Moderate to Severe Facial Acne Vulgaris: Results of a Phase 2, Dose-Ranging Study". J Drugs Dermatol. 2018;17(3):333-8.

---

- 15 Moore A, Green LJ, Bruce S, Sadick N, Tschen E, Werschler P, Cook-Bolden FE, Dhawan SS, Forscha D, Gold MH, Guenther S, Kempers SE, Kircik LH, Parish JL, Rendon MI, Rich P, Stein-gold L, Tyring SK, Weiss RA, Nasir A, Schmitz C, Boodhoo T, Kaoukhov A, Berk DR. "Once-Daily Oral Sarecycline 1.5 mg/kg/day is Effective for Moderate to Severe Acne Vulgaris: Results from Two Identically Designed, Phase 3, Randomized, Double-Blind Clinical Trials". J Drugs Dermatol. 2018;17(9):987-96.

---

- 16 US National Institutes of Health. ClinicalTrials.gov identifier [NCT02322866]. 2018. <https://clinicaltrials.gov>. [Accessed 16 Jan 2019]

 [almirall.es](mailto:almirall.es)

 [Almirall](#)

 [Almirall Pharma](#)







feel the Science.  
almirall.es