

Informe anual 2019



Índice

1

Almirall hoy

- 2 Indicadores clave
- 4 Presencia global
- 6 Carta del Presidente
- 8 Entrevista con el CEO
- 10 Hechos destacados de 2019

2

Estrategia de negocio

- 16 **Almirall es Pacientes**
Sensibilización sobre las enfermedades dermatológicas
- 19 **Almirall es Dermatología**
Nuestras indicaciones terapéuticas clave
Cubriendo otras áreas estratégicas
- 26 **Almirall es Innovación**
Digital Garden, powered by Almirall
Mejoras y digitalización de los procesos de Global Procurement
Desarrollo de aplicaciones digitales

3

Información financiera y bursátil

- 34 **Destacados financieros**
Rendimiento de los motores de crecimiento
M&A y operaciones corporativas
- 38 **Estados financieros consolidados**
Cuenta de resultados funcional
Balance de situación
Flujo de caja
Estimación financiera 2020
- 42 **Información bursátil y accionistas**
- 46 **Contribución tributaria**

4

Investigación y Desarrollo

- 50 **La innovación en el centro de nuestras actividades**
Principales indicaciones dermatológicas
Construyendo un pipeline fuerte
Colaboraciones y asociaciones
- 56 **AlmirallShare**
- 58 **Centros de innovación**

5

Sostenibilidad y ESG

- 66 **Medio ambiente**
Nuestro compromiso con el planeta
Cambio climático
- 70 **Social**
Impacto social
Empleados
Actividades sociales
- 86 **Gobierno Corporativo**
Nuestros valores y ética
Consejo de Administración
Gestión de riesgos y oportunidades
Comisiones del Consejo
Comité de Dirección



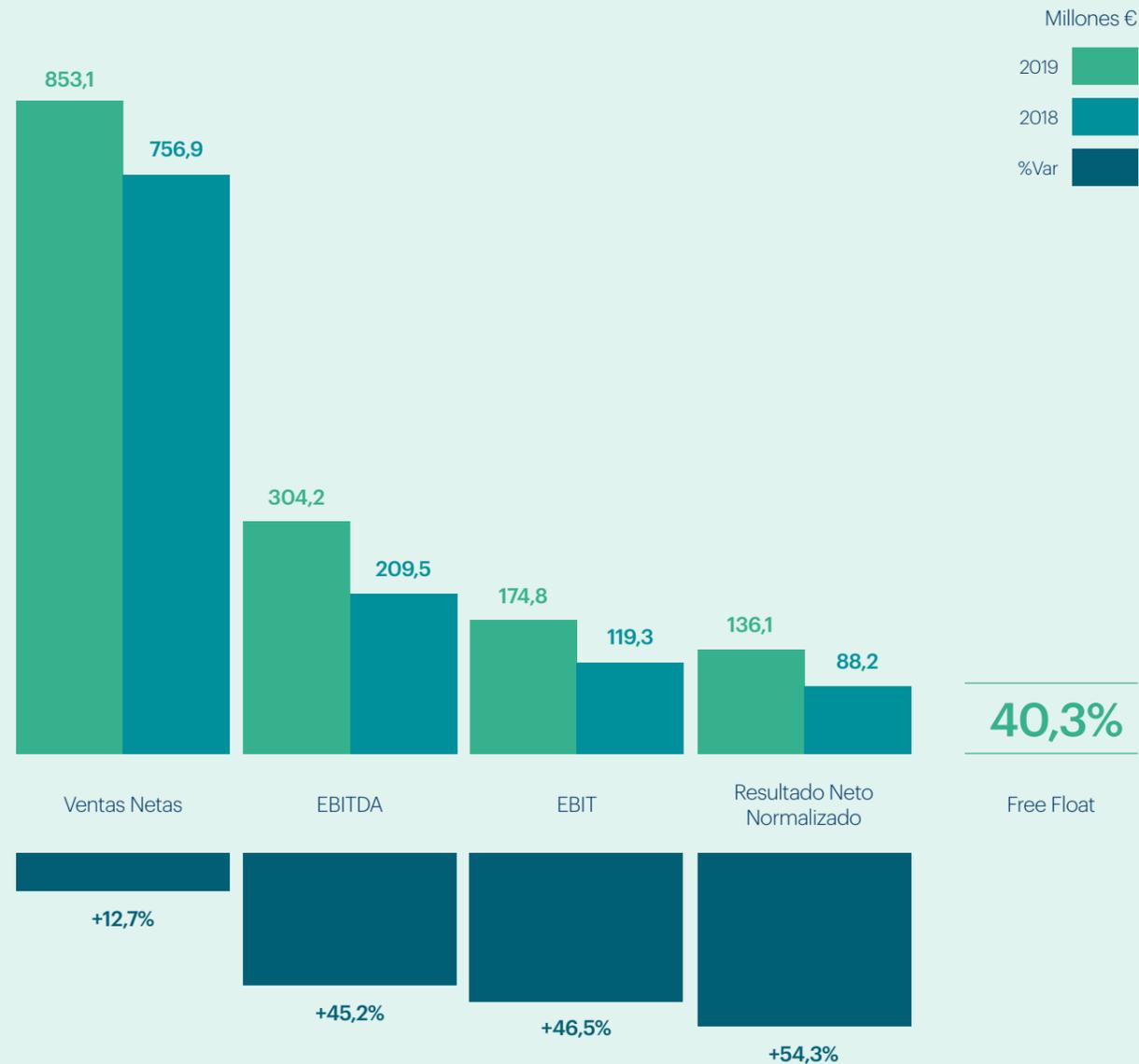
Almirall hoy

- 2 Indicadores clave
- 4 Presencia global
- 6 Carta del Presidente
- 8 Entrevista con el CEO
- 10 Hechos destacados de 2019



Indicadores clave

Ingresos Totales (Millones €)



La innovación está en el centro de nuestra actividad y focalizamos todos nuestros esfuerzos en el desarrollo de tratamientos de última generación, que aborden las necesidades no cubiertas de los pacientes. En 2019 dimos pasos importantes para reforzar nuestro pipeline y establecimos colaboraciones claves de I+D, que estamos seguros tendrán como resultado una combinación más equilibrada de tratamientos que allanarán el camino para el crecimiento futuro.

I+D

Inversión en I+D

92,2 M€

Porcentaje de Ventas Netas dedicadas a I+D

10,8% en 2019

11,6% en 2018

Social

Número de empleados

1.765

Mujeres: 944 | Hombres: 821

Evaluaciones de prevención de riesgos laborales

313

(+16% vs 2018)

Horas de formación

35.868

(+17,8 vs 2018)

Medio ambiente

Emisiones CO₂

12.877

(-11% vs 2018)

Gestión de residuos

6.844 ton

(-31% vs 2018)

Índice de accidentalidad

6,7 / 1000 empleados

(-42% vs 2018)

Presencia global

Presencia directa en

13 filiales

Operando en

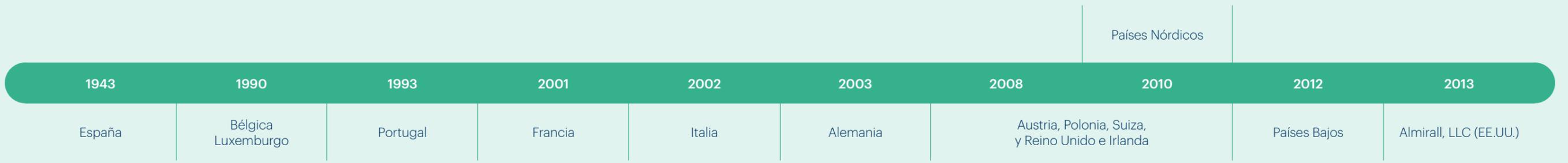
21 países

Unidades de productos terminados

73 millones

Presencia a través de socios en

80 países





Carta del Presidente

Estimados accionistas, pacientes y profesionales de la salud:

Estamos orgullosos de nuestra evolución actual: una compañía biofarmacéutica líder mundial, que mejora la vida de los pacientes con enfermedades de la piel a través de la ciencia más innovadora. Nuestros esfuerzos están centrados en luchar contra estas patologías y en ayudar a las personas a llevar y mantener una vida saludable.

Nuestra compañía fue fundada hace más de 75 años y, durante todo este tiempo, la ciencia siempre ha estado en el centro de todo lo que hacemos. Tenemos más de 1.700 empleados totalmente comprometidos en ayudar a pacientes, y confiamos en la comunidad de profesionales de la salud para lograr esta importante tarea.

2019 ha sido un buen año para el negocio. En comparación con 2018, los ingresos totales crecieron un 12% (908 M€), las ventas netas un 13% (853 M€) y el EBITDA un 45% (304 M€). Nuestros productos clave siguieron mostrando un gran crecimiento, en particular nuestra franquicia de psoriasis en Europa y nuestro negocio de acné en los EE.UU. Estos sólidos resultados sostenidos son una prueba de que estamos en el buen camino para establecer una posición de liderazgo en dermatología médica, satisfaciendo las necesidades no cubiertas de los pacientes con afecciones cutáneas a través de la innovación más puntera.

En cuanto a la evolución bursátil, la cotización de la acción de Almirall se ha incrementado un 9,5% en 2019 (frente a una subida del 11,82% del IBEX 35) y el beneficio por acción ha aumentado un 35%. Nuestros asesores sugirieron, y el consejo de administración así lo corroboró, que el aumento del **free float** de la compañía hasta más del 40% ayudaría a mejorar la liquidez de las acciones, así como a promover la visibilidad de los inversores y la diversificación de la base de accionistas. Para lograr esto, y hacerlo de una forma consistente con el compromiso a largo plazo de la familia Gallardo con la compañía, ésta vendió el 6,3% de las acciones, pero manteniendo una participación final del 59,7% en la compañía.

Nuestro enfoque en la innovación, que puede marcar una verdadera diferencia tanto para pacientes como para profesionales de la salud, depende de la construcción de un pipeline sólido de I+D de productos de elevado potencial de mercado. En 2019 conseguimos un progreso muy significativo en la fase avanzada del pipeline, lo que definitivamente reforzó nuestro compromiso con la dermatología médica y su importancia para nuestro crecimiento futuro. Este progreso se ha visto fortalecido, además, con tres prometedores acuerdos a principios de 2020: la opción de adquisición sobre Bioniz Therapeutics, una compañía biofarmacéutica con la que estamos dando nuestros primeros pasos en oncodermatología, y los acuerdos con 23andMe y con WuXi Biologics.

Todavía hay un elevado número de necesidades médicas no cubiertas en el ámbito de la dermatología médica, y muchas afecciones carecen de terapias eficaces e innovadoras. Tengo mucha confianza en nuestra capacidad para encontrar soluciones a través de la innovación. Este compromiso se ha visto respaldado por el mercado y organizaciones de prestigio, como la mayor organización financiera multilateral del mundo, el Banco Europeo de Inversiones, que nos ha facilitado 120M€ de financiación para desarrollar nuevas terapias para las condiciones dermatológicas que carecen de un tratamiento eficaz.

En Almirall nos sentimos muy honrados con el hecho de que la Asociación Americana de la Piel nos haya reconocido recientemente como un distinguido Líder Corporativo por nuestro Noble Propósito y por nuestros avances en el campo de la dermatología médica. Esto refleja nuestra dedicación a la hora de ofrecer herramientas, conocimiento y ciencia para mejorar la calidad de vida de los pacientes.

Dentro del compromiso de Almirall por acrecentar su aportación a la sociedad, hemos desarrollado recientemente nuestra estrategia de sostenibilidad, que incluye iniciativas que implementaremos en 2020. Además, hemos reducido nuestro consumo de energía de fuentes no renovables, hemos mejorado nuestra calificación en el Carbon Disclosure Project, hemos logrado una tasa de accidentalidad inferior a la media del sector, y hemos llevado a cabo proyectos adicionales y colaboraciones con impactos positivos muy relevantes.

Al cierre de este informe, nos encontramos en medio de la crisis global de la pandemia del coronavirus (COVID-19). Como líderes en el sector sanitario, en Almirall tenemos el deber de cuidar de nuestros empleados y de la sociedad en general, y hemos tomado una serie de medidas para mitigar su impacto y proteger a todas las personas que trabajan en Almirall, pacientes, profesionales sanitarios, proveedores e inversores. Seguimos plenamente comprometidos a minimizar, de forma conjunta, los efectos que la pandemia pueda tener en nuestro negocio, y a seguir ejecutando acciones que ayuden a nuestros pacientes a superar esta grave e inesperada crisis.

Me gustaría agradecer a nuestros pacientes, accionistas, inversores, profesionales de la salud, empleados y todos los demás socios su confianza y apoyo continuo.

Jorge Gallardo,
Presidente

“Estamos totalmente comprometidos con la aplicación de la ciencia para proporcionar a los pacientes las mejores soluciones médicas”



Entrevista con el CEO

Una vez reenfocada la estrategia en dermatología médica, ¿cómo resumiría los resultados obtenidos en 2019?

Nuestros resultados de 2019 confirman que hemos tomado la decisión correcta al enfocar nuestra estrategia en dermatología médica, y al hacer frente a las necesidades no cubiertas de los pacientes en este campo. Hemos continuado progresando con crecimiento de doble dígito en ventas y un apalancamiento operativo significativo, pero aún más importante, estamos cumpliendo nuestro Propósito: *Transform the patients' world by helping them realize their hopes & dreams for a healthy life*. 2019 ha sido un año muy relevante para nosotros en términos de resultados, de centrarnos aún más en el paciente, de desarrollo de fármacos dermatológicos y de innovación puntera. Hemos dado pasos muy decisivos reforzando claramente nuestra estrategia de dermatología. En Europa, Skilarence® e Ilumetri®, ambos parte de nuestra franquicia de psoriasis, han tenido un magnífico rendimiento y, en los EE.UU., nuestro nuevo producto, Seysara®, es ahora el medicamento de marca número uno en el mercado de los tratamientos orales para el acné, y ha aumentado considerablemente su cuota, tanto en el segmento de marca como en el de genéricos. El fruto de todo esto se ha traducido en unos resultados financieros muy sólidos y en una mayor competitividad en el mercado. Pero aún tenemos un largo camino por recorrer.

El mercado ha definido el pipeline de Almirall como fuerte y saludable. ¿Cuál es su opinión al respecto, como Consejero Delegado de la compañía?

Estoy totalmente de acuerdo, e incluso añadiría que es "prometedor" para definirlo aún mejor, dado su enorme potencial de mercado para construir el futuro de Almirall. También es prometedor, como digo, porque nuestro pipeline, totalmente centrado en dermatología médica, está progresando como se esperaba. Estamos cumpliendo con nuestro objetivo de innovación, tanto con nuestra propia I+D, así como a través de licencias y colaboraciones estratégicas. Hemos alcanzado logros muy notables en la última fase de desarrollo del mismo, tales como el inicio de la fase III de lebrikizumab para dermatitis atópica, donde además esperamos unas ventas de 450 M€, o el tirbanibulin para queratosis actínica, con ventas estimadas alrededor de 250 M€. En enero de 2020, anunciamos el acuerdo de opción para adquirir Bioniz Therapeutics, lo que representa nuestra entrada en el campo de la oncodermatología, donde hemos añadido a nuestro pipeline el programa BNZ01 para el tratamiento del linfoma cutáneo de células T, actualmente en fase temprana de desarrollo, reforzando así la buena salud y potencial de nuestro pipeline.

¿De qué manera es la innovación una ventaja competitiva a la posición de Almirall como líder biofarmacéutico?

La innovación está en el corazón de la estrategia de Almirall. Es la única forma de encontrar las soluciones médicas correctas para las necesidades no cubiertas del paciente. El enfoque en mejorar de verdad la vida del paciente nos brinda una ventaja competitiva y se convierte también en un factor diferenciador para nuestra comunidad de doctores y el resto de profesionales de la salud. Para

Almirall, la innovación no se limita a la I+D convencional para nuevas entidades químicas (NCE por sus siglas en inglés), sino también a nuestro apoyo, cada vez mayor, al desarrollo de productos biológicos altamente innovadores para la dermatología, como Ilumetri®. Asimismo, la innovación también debe provenir de acuerdos estratégicos, como la que anunciamos en enero de 2020 con Wuxi Biologics para desarrollar anticuerpos biespecíficos múltiples, o con 23andMe para licenciar los derechos de un anticuerpo monoclonal biespecífico. Estas importantes colaboraciones refuerzan aún más nuestro pipeline en desarrollo temprano focalizado en dermatología y nos preparan para el futuro.

Otra forma de innovar es a través de la digitalización, motivo por el que en Almirall nos hemos embarcado recientemente en una estrategia digital transformadora en toda la compañía para cambiar nuestra cultura empresarial, y que nos permite llegar a los pacientes de manera más eficiente y rápida. Un buen ejemplo de ello es el Digital Garden, nuestro programa de aceleración, que tiene la intención de atraer a las start-ups más prometedoras para encontrar soluciones y servicios de dermatología médica, con el fin de abordar algunos de nuestros principales retos para el futuro. La transformación digital es una oportunidad que no podemos ignorar, como tampoco puede hacerlo nadie en nuestra industria. Cuanto mejor entendamos las necesidades de nuestros pacientes, mejores soluciones encontraremos. Si se hace bien, la innovación digital puede aumentar esas posibilidades.

También quiero destacar AlmirallShare, nuestra plataforma de innovación abierta de I+D, diseñada para establecer colaboraciones con universidades, instituciones de investigación, hospitales, start-ups y la industria biofarmacéutica. Hasta la fecha tenemos más de 850 científicos registrados y más de 350 propuestas presentadas. Esto ya se ha materializado en siete colaboraciones y dos más que comenzarán muy pronto con institutos de investigación académica.

¿Cuáles son los desafíos a corto plazo y los planes de futuro para Almirall?

Almirall cree y trabaja para un futuro en el que pacientes empoderados tendrán más conocimiento y control sobre la salud de su piel. Seguimos intentando encontrar soluciones médicas para los muchos pacientes con necesidades no cubiertas en dermatología, e intentaremos llegar a nuevos mercados y afianzar aún más nuestra participación en aquellos en los que tenemos presencia. Buscamos continuamente las mejores colaboraciones y llegar a acuerdos para mejorar aún más nuestras capacidades de I+D.

Por otra parte, como líder de la industria, también debemos considerar los impactos de nuestro trabajo en la sociedad. Con este fin, estamos actualmente trabajando sobre una nueva estrategia de sostenibilidad para mejorar nuestro desempeño ambiental, social y de gobierno corporativo (ESG). Almirall está profundamente comprometida con la sostenibilidad y tiene la intención de transmitir ese enfoque a toda la organización.

A la luz de nuestras aspiraciones futuras y de nuestros resultados en 2019, quiero transmitir mi mayor y más profundo reconocimiento a todos los empleados de Almirall. Ninguno de estos logros, ni los que quedan por venir, habrían sido posible sin ellos. Es evidente que la crisis de la COVID-19 crea gran incertidumbre a futuro, tanto que en la actualidad es difícil predecir la duración y la profundidad del impacto. En Almirall tenemos la responsabilidad de hacer todo lo posible para mantener intacta nuestra producción y suministro de medicamentos a los pacientes, así como de proteger a nuestros empleados y a sus familias lo mejor posible. Hacemos seguimiento de la situación diariamente, así como todo lo posible para mitigar el potencial impacto en nuestro negocio.

"Avanzar en alianzas estratégicas e invertir en I+D para encontrar las mejores soluciones médicas, es clave para mejorar el bienestar de los pacientes"

Peter Guenter,
Consejero Delegado

Hechos destacados de 2019





Estrategia de Negocio

16 **Almirall es Pacientes**

Sensibilización sobre las enfermedades dermatológicas

19 **Almirall es Dermatología**

Nuestras indicaciones terapéuticas clave

Cubriendo otras áreas estratégicas

26 **Almirall es Innovación**

Digital Garden,
powered by Almirall

Mejoras y digitalización
de los procesos
de *Global Procurement*

Desarrollo de aplicaciones digitales

Nuestra estrategia tiene como objetivo construir una compañía farmacéutica líder en dermatología médica que mejore la calidad de vida de los pacientes

Según un estudio reciente de la Academia Europea de Dermatología y Venereología (EADV) ⁽¹⁾, **las enfermedades de la piel son la cuarta causa más común de enfermedades humanas**, pero muchas personas afectadas no consultan a un médico. En Ammirall estamos comprometidos con los desafíos que nos depara el futuro con el fin de poder mejorar la calidad de vida de los pacientes. Nuestra estrategia se centra en la dermatología médica, un campo muy competitivo y atractivo con necesidades no cubiertas y con un importante potencial de crecimiento anual. La innovación puntera de Ammirall, el portfolio estratégico, el prometedor pipeline, y el enfoque en colaboraciones estratégicas ayudarán a consolidar nuestro liderazgo global.

Los pacientes están en el centro de nuestras actividades: un propósito que guía el crecimiento y la consolidación global de la compañía. Los pacientes son nuestra prioridad, pero a través de los profesionales de la salud, que son nuestros socios clave en este objetivo de transformar el mundo de los pacientes para mejorar su calidad de vida.

Estamos comprometidos y nos esforzamos para proporcionar soluciones efectivas e innovadoras a los profesionales sanitarios. Nuestras actividades de investigación y desarrollo se centran en la dermatología médica, impulsada por el compromiso de proporcionar soluciones innovadoras y efectivas a pacientes con afecciones de la piel.

En 2019, nuestro equipo continuó consolidando nuestra estrategia y modelo de negocio, enfocado en el desarrollo y suministro de terapias vitales para subconjuntos bien definidos de pacientes e indicaciones terapéuticas. A partir de nuestra experiencia, intentamos desarrollar soluciones innovadoras que trabajen en todas las fases del desarrollo clínico, como ensayos, aprobaciones, lanzamientos y atención a los médicos y pacientes. Además, continuamos identificando oportunidades de adquisiciones y alianzas que nos permitan seguir mejorando nuestra competitividad en el mercado y nuestro impacto positivo en el bienestar de los pacientes. Las enfermedades cutáneas son patologías complejas con síntomas debilitantes que afectan negativamente la calidad de vida de los pacientes y conllevan importantes implicaciones psicológicas. La innovación se consigue trabajando en las necesidades no cubiertas de los pacientes y aumentando nuestro

compromiso con ellos, así como con los profesionales de la salud, en busca de mejores soluciones para sus patologías. Aplicamos la ciencia donde más se necesita.

En Ammirall nos esforzamos día a día para encontrar soluciones que se puedan aplicar al mundo real. Uno de nuestros factores diferenciadores es nuestra capacidad a la hora de comprender las necesidades del paciente y las soluciones que estos requieren. Ponemos todo nuestro conocimiento científico a disposición de otros. Estamos comprometidos en garantizar que las generaciones actuales y futuras puedan disfrutar de una piel sana, lo que tendrá un impacto positivo en su bienestar general. Creemos que una inversión relevante en I+D garantizará un portfolio equilibrado y prometedor que, no sólo aborde las necesidades más críticas de los pacientes, sino que además refuerce nuestro liderazgo en dermatología.

En Ammirall creemos que nuestro trabajo tiene sentido si somos fieles a nuestra dirección estratégica:



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



Capturar el valor a través de una 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.

Almirall es Pacientes

Nuestro Noble Propósito está centrado en el paciente, que guía nuestra estrategia, liderazgo, cultura y mentalidad. Nos centramos en una experiencia única para el paciente, con soluciones que le ofrezcan el mayor beneficio posible. Nuestro enfoque es el bienestar del paciente, y es por eso que hacemos todo lo posible para ofrecerle soluciones efectivas. Pero también nos comprometemos activamente con él y la comunidad médica para comprender mejor sus necesidades. Nuestro modelo operativo, desde la innovación científica hasta el desarrollo clínico y la comercialización, está basado en la comprensión del entorno del paciente para así poder aportarle valor.

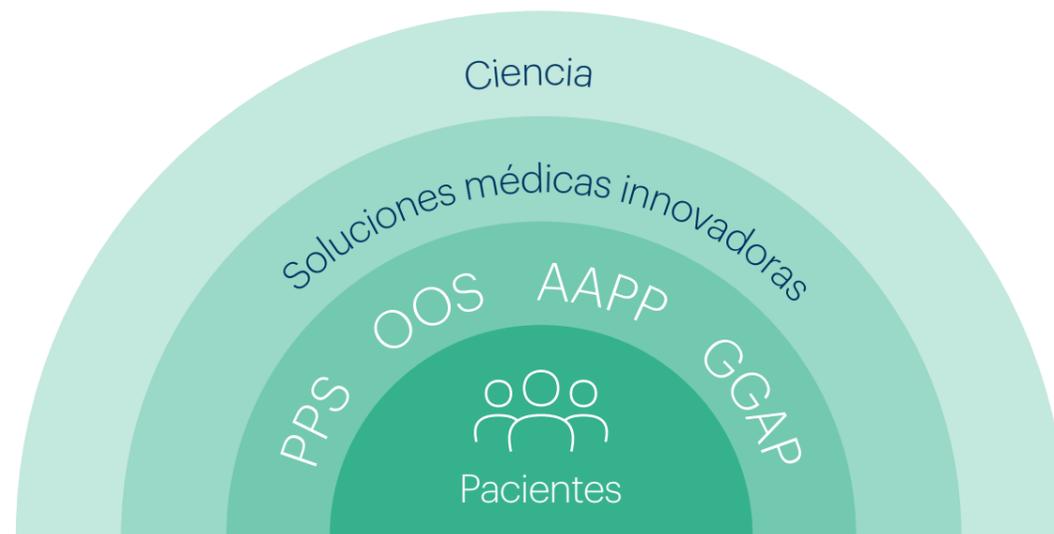
Los millones de pacientes que usan nuestros tratamientos en todo el mundo depositan su confianza en Almirall y esperan que seamos capaces de proveerles de soluciones médicas que mejoren su bienestar y calidad de vida. Por esta razón, durante 2019 mantuvimos una producción anual de unas 73 millones de unidades de producto, lo que supone una cifra ligeramente superior a la de 2018.

Proporcionamos soluciones médicas a través de la ciencia. Investigamos e invertimos para proveer de tratamientos innovadores a los profesionales de la salud que atienden sus necesidades en el campo de la dermatología. Vemos a los pacientes ante todo como personas, y nos preocupamos por su calidad de vida. Esto nos anima a fomentar una mayor comprensión y conciencia social de las enfermedades que tienen una carga emocional, como es el caso de la psoriasis.

Nuestra relación con los pacientes y otras partes involucradas depende en gran medida de la concienciación sobre la enfermedad, razón por la cual todas nuestras actividades están alineadas con nuestra estrategia de sensibilización sobre estas enfermedades, sus síntomas y consecuencias, y sus posibles soluciones.

Estamos centrados en ofrecer soluciones innovadoras y centradas en el paciente a través de la ciencia.

Nos enfocamos en buscar soluciones centradas en el paciente a través de la ciencia



*Profesionales de la salud (PPS), Organizaciones de la salud (OOS), Organizaciones de pacientes (AAPP) y Grupos de apoyo al paciente (GGAP)

Socios clave

Es fundamental comprender y apoyar las necesidades de los pacientes. Es por ello que parte de nuestro éxito radica en esa activa relación con ellos y con nuestros socios clave. Socios como los profesionales de la salud (HCP), organizaciones de atención médica y sociedades médicas (HCO), organizaciones de pacientes (PO) y los grupos de defensa del paciente (PAG) desempeñan un papel clave en nuestra lucha por mejorar la salud de la piel. Estas actividades brindan a Almirall una oportunidad de incalculable valor para escuchar, aprender y compartir. Con esto en mente, hemos tomado un papel activo en los congresos y conferencias más relevantes de 2019, como la Academia Europea de Dermatología y Venereología (EADV) y la Academia Americana de Dermatología (AAD).

Estas son algunas de las sociedades médicas y organizaciones de pacientes más relevantes con las que hemos trabajado en 2019:

El Consejo Internacional de Psoriasis (IPC)

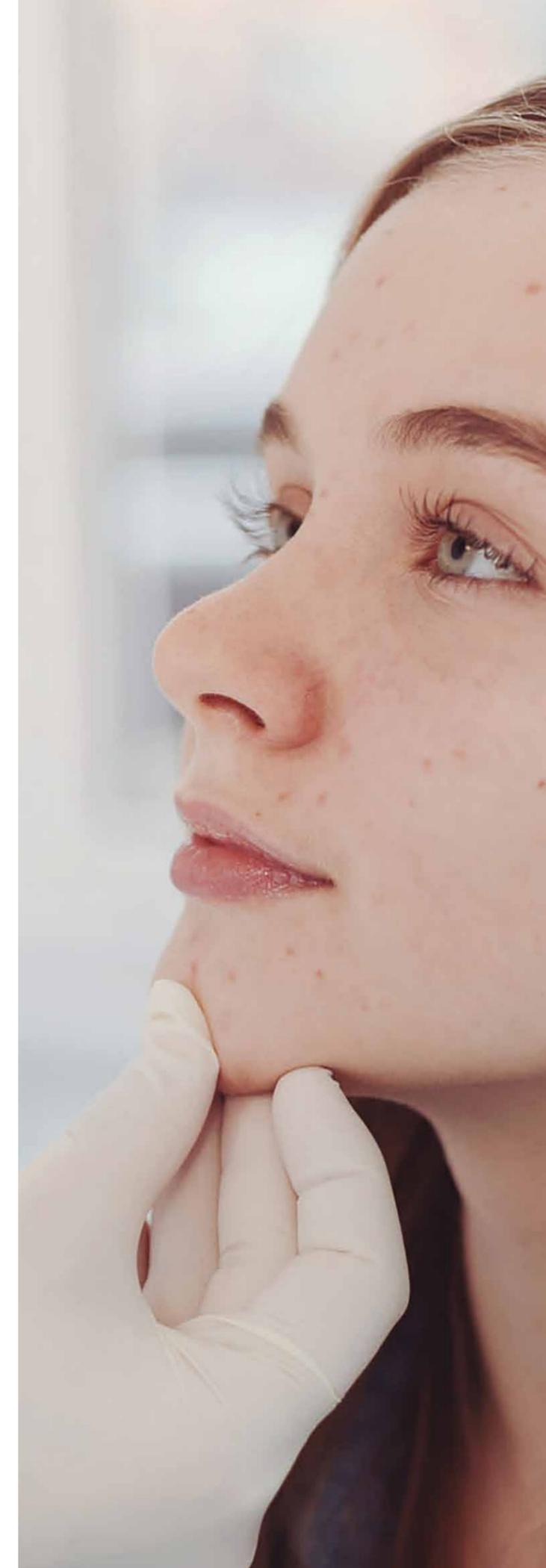
La Liga Internacional de Sociedades Dermatológicas (ILDS)

Psoriasis from Gene to Clinic (Psoriasis G2C)

El Consejo Internacional de Psoriasis (IPC)

La Federación Internacional de Asociaciones de Psoriasis (IFPA)

La Sociedad Americana de Acné y la Rosácea (AARS)





Ignasi Tort, paciente con psoriasis

"Mantener una actitud positiva y elegir el dermatólogo correcto son clave para tratar con éxito esta patología"

Let's get **CONNECTED**

Concienciación sobre las enfermedades dermatológicas

Nuestras campañas de sensibilización sobre enfermedades son informativas, estimulantes y basadas en la evidencia. Están diseñadas para educar a los pacientes, los trabajadores y al público en general acerca de las enfermedades y de cómo tratarlas. Organizamos actividades en diversos lugares para reafirmar nuestro compromiso con las personas que viven con afecciones dermatológicas.

En junio, Almirall se asoció con la **Sociedad Americana del Acné y la Rosácea (AARS)** para destacar la importancia del acné a las organizaciones globales de atención médica durante el **National Acne Awareness Month** y para promover el interés, la sensibilización y el manejo efectivo de la enfermedad entre la siguiente generación de profesionales de la salud para que puedan ayudar mejor a los pacientes.

Tal y como hacemos cada año, Almirall celebra el **Día Mundial de la Psoriasis** en octubre. En esta ocasión trabajamos conjuntamente con la **Federación Internacional de Asociaciones de Psoriasis (IFPA)** para difundir la campaña **"Let's get connected"**, con el fin de concienciar y difundir información sobre la enfermedad. Un paciente de psoriasis de la asociación española Acción Psoriasis, vino a nuestra sede de Barcelona, donde pudimos escuchar su experiencia de primera mano. Este paciente, no sólo compartió con nosotros el impacto que la enfermedad tiene en su vida diaria, sino también la importancia de una actitud positiva, tomando un papel activo y confiando en los tratamientos disponibles. También iniciamos una campaña que consistió en un video titulado **"What is it like to live with psoriasis?"** a través de nuestra web corporativa y nuestro canal de YouTube, en el que dos pacientes con psoriasis compartieron sus experiencias, desafíos de su vida diaria, así como sus sueños y esperanzas.

En noviembre, Almirall EE.UU. patrocinó el **National Psoriasis Foundation Walk** en Fort Worth, Texas (EE.UU.). Los empleados de la compañía participaron en la caminata de 5 kilómetros, que terminó con un evento dedicado a escuchar historias inspiradoras de personas que padecen psoriasis. Comprender sus necesidades y expectativas nos ayuda en el progreso que se está haciendo para encontrar una cura a la enfermedad. La jornada fue una gran oportunidad para disfrutar de la actividad física entre compañeros de trabajo, poniendo en práctica nuestro reto "de actividad física" +YOUFEELFIT, cuyo objetivo es mejorar la salud de nuestros empleados a la vez que realizar actividades que creen un impacto positivo en la sociedad. Nuestra colaboración en estos eventos es otra demostración del compromiso con nuestro Noble Propósito, buscando la consecución de las esperanzas y anhelos de los pacientes para una vida saludable.

Almirall es Dermatología

En Almirall somos plenamente conscientes de que la aparición de nuevos tratamientos puede cambiar radicalmente la vida de muchas personas que padecen enfermedades cutáneas crónicas, sistémicas, incurables y visibles, con efectos potencialmente debilitantes y a menudo con una carga psicosocial. Ese, y ningún otro, es el gran desafío que nos hemos propuesto, y la razón por la que nos centramos principalmente en la dermatología médica.

Bajo esta premisa, el eje principal de las actividades de Almirall es garantizar la salud y el bienestar de los pacientes y su piel, aportando nuestra experiencia y conocimiento para diseñar terapias adaptadas a las necesidades de la población. Toda nuestra compañía está comprometida a ofrecer la gama más amplia posible de opciones de tratamiento para ayudar a reducir la carga psicosocial extrema y el malestar físico que muchas de estas enfermedades representan para los pacientes. Trabajamos codo con codo con los profesionales de la dermatología para aplicar la ciencia que necesitan para tener éxito.

Teniendo en cuenta las numerosas enfermedades de la piel que afectan a los pacientes, hemos seleccionado cuidadosamente cuatro indicaciones donde estamos seguros de que podemos tener el mayor impacto y ofrecer soluciones valiosas para mejorar sus vidas. Estas son: queratosis actínica, dermatitis atópica, psoriasis y acné.

Conectando nuestro Propósito con nuestra Actividad: Dermatología



Nuestras principales indicaciones terapéuticas

Queratosis actínica

La queratosis actínica (QA) es una enfermedad crónica y precancerosa que se manifiesta mediante lesiones cutáneas que señalan un mayor riesgo de desarrollar carcinoma de células escamosas (CCE) y otras neoplasias malignas de la piel, debido principalmente a la exposición excesiva a los rayos ultravioleta (UV). Estas lesiones se encuentran predominantemente en individuos de piel clara, y son un problema creciente para los inmunosuprimidos.⁽²⁾ Existen diversos factores de riesgo independientes establecidos para la QA, incluyendo la edad avanzada, el género masculino y la vida cerca del ecuador. Sin embargo, el mayor factor de riesgo es la exposición a la radiación UV, que induce mutaciones genéticas en los queratinocitos y promueve la expansión celular tumoral. Los principales mecanismos de formación de la QA son la inflamación, el estrés oxidativo, la inmunosupresión, la alteración de la apoptosis, la mutagénesis, la desregulación del crecimiento y la proliferación celular además de la reestructuración del tejido. El virus del papiloma humano también está implicado en la formación de algunos casos de QA. La adecuada comprensión de estos mecanismos es la clave de los tratamientos actualmente disponibles para la QA.^{(2) (3)} Almirall ofrece dos tratamientos tópicos para combatir esta patología: Actikerall™ y Solaraze™.

Actikerall™

Es una solución cutánea que contiene una dosis baja de 5% 5-fluorouracilo (5-FU) con ácido salicílico al 10% (AS) como principios activos. Es un tratamiento tópico altamente eficaz, de uso diario y adecuado tanto para la lesión (hasta 10) y campo (hasta 25 cm²), cubriendo un amplio espectro de lesiones, desde ligeramente palpables hasta hiperqueratósicas (grado I/II).

Solaraze™

Es un fármaco tópico indicado para el tratamiento de la queratosis actínica. Es una formulación en gel de diclofenaco sódico al 3% y ácido hialurónico al 10% que permite tratar tanto las lesiones propias de la QA como el campo (piel alrededor de las lesiones con daño solar). Solaraze™ representa un tratamiento de elección para los pacientes con QA, ofreciendo un buen perfil de eficacia y tolerabilidad en el tratamiento a largo plazo y con mínimo impacto para el paciente que han recibido un trasplante de órganos.

En España, Solaraze™ es líder indiscutible desde hace años, con más del 50% de la cuota de mercado tanto en valores como en unidades.

Derechos de tirbanibulin

Con respecto al pipeline de I+D para queratosis actínica, Almirall anunció resultados positivos en dos estudios en fase III con ungüento de tirbanibulin al 1% en investigaciones en fase avanzada en la sesión de ensayos clínicos de la reunión anual de la Academia Americana de Dermatología (AAD) 2019 en Washington, D.C..

tirbanibulin es un tratamiento tópico pionero en su clase para AK en pacientes adultos, desarrollado por Athenex y licenciado por Almirall a finales de 2017. Tirbanibulin será el primer producto del pipeline de Almirall en ser lanzado a nivel mundial en los EE.UU. y Europa. Su objetivo es convertirse en el estándar de tratamiento (SoC) en el mercado de AK para el tratamiento de campo, debido a su eficacia comparable, buena tolerancia y corta duración del tratamiento.

Dermatitis atópica

La dermatitis atópica, o eczema atópico, es una enfermedad cutánea no contagiosa, inflamatoria, de recaída crónica e intensamente pruriginosa que ocurre a menudo en familias con enfermedades atópicas. Es una de las enfermedades cutáneas más comunes y entre sus síntomas se encuentran picazón, eritema, descamación y costras que aparecen en diferentes partes del cuerpo.⁽⁴⁾ Esta condición tiende a manifestarse tras la exposición a ciertos factores como irritantes y alérgenos, y debido a algunas causas como el estrés emocional o las infecciones pueden empeorar. La dermatitis atópica afecta hasta el 20% de los niños y hasta el 3% de los adultos. Datos recientes muestran que su prevalencia sigue aumentando, especialmente en los países de bajos ingresos. Las primeras manifestaciones de la dermatitis atópica generalmente aparecen a edad temprana y a menudo preceden a otras enfermedades alérgicas como el asma o la rinitis alérgica. Las personas afectadas por dermatitis atópica suelen tener factores de riesgo determinados genéticamente que afectan la función de barrera cutánea o el sistema inmunitario.⁽⁵⁾

Cordran® Tape

Uno de nuestros tratamientos más destacados para la dermatitis atópica es el Cordran® Tape (fludoxicortide), un corticoesteroide tópico con eficacia a largo plazo y seguridad demostrada.

Derechos de lebrikizumab

En febrero de 2019, Almirall y Dermira, adquirida por Eli Lilly en enero de 2020, firmaron un acuerdo de opción y licencia para el desarrollo y comercialización de lebrikizumab para la dermatitis atópica en Europa. lebrikizumab es un novedoso anticuerpo monoclonal de investigación diseñado para unir el IL-13, que se cree que es un mediador patógeno central que impulsa múltiples aspectos de la fisiopatología de la dermatitis atópica al promover la inflamación tipo 2 y mediar sus efectos sobre el tejido. Algunos de sus síntomas incluyen disfunción de la barrera cutánea, picazón, engrosamiento de la piel e infección.

Creemos que atacar al IL-13 con lebrikizumab presenta una oportunidad para ofrecer una terapia con una combinación convincente de seguridad, tolerabilidad, eficacia, conveniencia y facilidad de uso a las personas que viven con dermatitis atópica de moderada a grave, y a los profesionales de la salud que los cuidan.

En octubre de 2019 anunciamos el inicio de estudios de fase III para evaluar la seguridad y eficacia de lebrikizumab, en pacientes de 12 años en adelante con esta patología.

Psoriasis

La psoriasis es una enfermedad cutánea crónica, no transmisible, dolorosa, desfigurante e incapacitante para la que no existe una cura conocida y que tiene un gran impacto negativo en la calidad de vida de los pacientes. Esta condición afecta a la piel y las uñas, y se asocia con una serie de comorbilidades. Las lesiones cutáneas causan picazón, escozor y dolor, y son localizadas o generalizadas, en su mayoría simétricas, claramente delimitadas, con pápulas y placas rojas, y generalmente cubiertas de escamas blancas o plateadas⁽⁶⁾. La psoriasis se considera igualmente prevalente en ambos sexos y afecta a unos 125 millones de personas de todas las edades en todo el mundo, independientemente de su origen étnico^{(6) (7)}. Sin embargo, la incidencia y la prevalencia de la psoriasis son poco conocidas y se requieren más investigaciones para colmar las lagunas existentes en la comprensión de su epidemiología y las tendencias en la incidencia a lo largo del tiempo⁽⁸⁾.

En 2019, continuamos consolidando nuestra franquicia de psoriasis, con importantes lanzamientos en mercados clave, lo que representa avances sólidos en la implementación de nuestra estrategia. Hoy en día, nuestra franquicia de psoriasis continúa creciendo impulsada por el fuerte rendimiento de Skilarence® e Ilumetri® en Europa.

Skilarence®

Skilarence® es una formulación oral basada en dimetilfumarato (DMF) indicada para el tratamiento de psoriasis crónica en placas de moderada a grave en adultos que requieren terapia con una medicación sistémica. El DMF trabaja sobre las células del sistema,

“Según la Organización Mundial de la Salud (OMS), casi un 3% de la población mundial sufre de psoriasis.”⁽⁷⁾

modulando su actividad y reduciendo la producción de las sustancias que están involucradas en la aparición de la psoriasis. Skilarence® fue el primer y único éster derivado del ácido fumárico aprobado por la Comisión Europea para el tratamiento de adultos con psoriasis y actualmente se comercializa en el Reino Unido, Alemania, los Países Bajos, España, Italia, Irlanda y Suiza. Nuestro medicamento ha sido muy bien recibido por profesionales de la salud y pacientes, siendo el producto líder en el mercado de DMF en los Países Bajos y Alemania, y logrando una cuota de mercado del 80% en este último. A finales de 2019, Skilarence® alcanzó la 2ª posición de ventas con una cuota de mercado del 15% en los países donde se comercializa.

Ilumetri®

Ilumetri® (tildrakizumab) es un anticuerpo monoclonal humanizado de alta afinidad IL-23p19 que se dirige a la subunidad p19 de IL-23, responsable de la supervivencia y expansión de las células Th17, que causa la psoriasis. Es un tratamiento biológico indicado para pacientes adultos con psoriasis en placas de moderada a grave que son candidatos para terapia sistémica, y se administra por inyección subcutánea. Su fácil dosificación (cada 3 meses durante el mantenimiento), ofrece comodidad y calidad de vida para los pacientes, logrando una mayor satisfacción del tratamiento. En octubre, anunciamos los resultados de dos estudios de extensión que confirman la seguridad a largo plazo de tildrakizumab y que muestran tasas de respuesta PASI y PGA altas y duraderas. En 2019, Ilumetri® se lanzó en Austria, Suiza, los Países Bajos, Reino Unido, Dinamarca y España, y el lanzamiento continúa en Europa.



Acné

El acné es la afección cutánea más común, según los dermatólogos. Se estima que afecta al 9,4% de la población mundial en cualquier momento, lo que la convierte en la octava enfermedad más prevalente a nivel global. Los estudios epidemiológicos han demostrado que el acné es más común en adolescentes postpubescentes, afectando con mayor frecuencia a los chicos con formas más graves de la enfermedad.⁽⁹⁾ El acné es una afección inflamatoria que tiene variedad de causas, incluyendo el bloqueo de los poros por células muertas de la piel y a la acumulación o sobreproducción de sebo, una sustancia oleosa producida por las glándulas sebáceas. Las bacterias dentro de los poros pueden contribuir a la obstrucción de los mismos y la inflamación, causando enrojecimiento, hinchazón y pus que pueden acompañar a las manchas de acné. El resultado es el acné, término utilizado para describir los puntos negros, puntos blancos, espinillas y quistes. Las lesiones del acné generalmente aparecen en la cara y el cuello, pero también pueden afectar los hombros y la espalda. Entre los factores que pueden determinar quién contrae el acné y su severidad está la herencia. Otros factores que pueden hacer que el acné se desencadene o provoque brotes son los cosméticos, el estrés, la sudoración, los alimentos, la medicación o las fluctuaciones hormonales⁽¹⁰⁾.

Nuestro objetivo es proporcionar a los pacientes y a sus dermatólogos un portfolio completo de productos para el acné que traten todo el espectro de la enfermedad, estableciendo a Almirall como un competidor clave en esta área. En 2019 el portfolio de acné (la mayoría adquirido en 2018) ha ido logrando grandes resultados en términos de ventas y penetración en el mercado de dermatología estadounidense, el más grande del mundo.

Seysara®

Seysara® es un innovador antibiótico oral basado en la tetraciclina que fue diseñado y estudiado específicamente para tratar el acné. Está indicado para el tratamiento de lesiones inflamatorias de acné vulgaris no nodular de moderado a grave en pacientes a partir de 9 años. Ha demostrado un buen perfil de seguridad y se administra oralmente una vez al día, con o sin alimentos. Seysara® fue aprobado por la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA) de EE.UU. en octubre de 2018, siendo el primer antibiótico oral para el acné en 40 años.

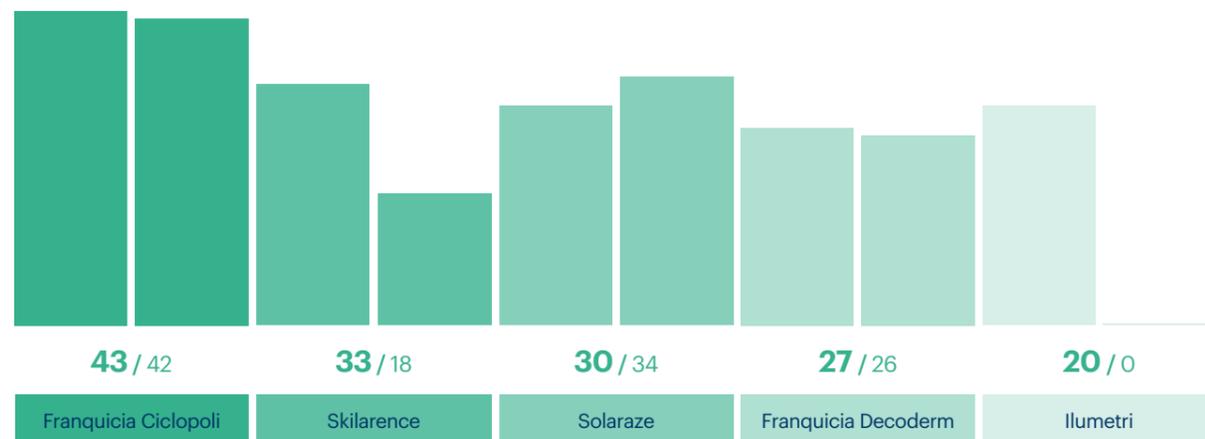
Este tratamiento ha estado disponible para pacientes en EE.UU. desde enero de 2019, habiéndose prescrito a finales de año a más de 60.000 pacientes. En diciembre de 2019, publicamos datos de seguridad a largo plazo de una extensión de la fase III de 40 semanas en pacientes de 9 años de edad en adelante, mostrando resultados de seguridad y tolerabilidad que eran consistentes con los estudios pivotaes de fase III de 12 semanas. Seysara® es uno de los trece productos de marca comercializados en EE.UU. por Almirall, y ha logrado grandes resultados en 2019, convirtiéndose en el antibiótico oral de marca número uno para el tratamiento del acné.

Otros productos comercializados por Almirall EE.UU. son Aczone (dapsona) gel 7,5%, Tazorac (tazaroteno), Azelex (ácido azelaico) y Veltin (clindamicina + tretinoína).



“El 80% de las personas de 11 a 30 años tiene brotes de acné al menos ocasionalmente.”⁽¹¹⁾

Productos dermatológicos más vendidos en Europa (€ Millones) 2019 / 2018



Productos más vendidos en todo el mundo (€ Millones)

Producto	Área terapéutica	2019	2018	%Var
Aczone	Dermatología	65	24	70,8%
Franquicia Ebastel	Respiratorio	61	55	11,0%
Efficib/Tesavel	Diabetes	50	49	2,0%
Franquicia Ciclipoli	Dermatología	48	48	(2,0%)
Crestor	Colesterol	34	40	(16,0%)
Skilarence	Dermatología	33	18	78,0%
Sativex	Esclerosis múltiple	31	27	18,0%
Almax	Gastrointestinal	30	34	(12,0%)
Solaraze	Dermatología	30	29	4,0%
Decoderm	Dermatología	27	26	5,0%
Resto de productos		445	407	9,3%
Ventas Netas		853	757	12,7%

Cubriendo otras áreas estratégicas

Almirall se centra en la dermatología médica y el desarrollo de nuevas terapias en este campo. No obstante, producimos y comercializamos con éxito una serie de tratamientos en otras áreas terapéuticas. Nuestra experiencia previa, nuestra presencia en el mercado, nuestras capacidades de I+D e innovación, acuerdos estratégicos y principalmente nuestro enfoque en las necesidades médicas no cubiertas de los pacientes, nos permiten encontrar soluciones para otras áreas terapéuticas de interés, como el sistema nervioso central (SNC), el sistema cardiovascular o el gastrointestinal, entre otros. Este es el caso de los siguientes productos, algunos de los cuales se encuentran entre nuestras marcas más vendidas.

Crestor y Provisacor®

Crestor y Provisacor, son dos marcas comerciales cuyo principio activo es rosuvastatina. Los derechos de ambos fármacos en España se adquirieron a finales de 2017, utilizándose en el tratamiento de la hipercolesterolemia y la dislipidemia mixta. Se ha demostrado que la rosuvastatina reduce las tasas de colesterol de baja densidad (LDL), y aumenta el de alta densidad (HDL), presentando por consiguiente un efecto protector frente a la enfermedad cardiovascular isquémica, manteniendo un perfil de seguridad similar al de otras estatinas. Ambos productos continúan estando entre los más prominentes y efectivos para esta condición.

Sativex®

Sativex, un medicamento derivado de la planta *Cannabis Sativa*, es el primer modulador del sistema endocannabinoide de su tipo que contiene dos principios activos, THC (tetrahidrocanabidiol) y CBD (canabidiol). Sativex está indicado como tratamiento para la espasticidad en la esclerosis múltiple (EM) y se administra en spray oromucosal. Las manifestaciones neuromusculares de esta enfermedad incluyen rigidez muscular en el cuerpo, las extremidades y el tronco, espasmos y calambres recurrentes y dolorosos.

La espasticidad debida a la EM puede ser muy dolorosa y tiene un alto impacto en las actividades diarias más simples. La composición de Sativex y, en particular, su relación de THC:CBD 1:1, se definió después de estudios clínicos, obtenidos a través de un riguroso proceso de fabricación que garantiza su seguridad, calidad y estandarización. Hemos puesto gran énfasis en destacar la efectividad de Sativex mediante estudios clínicos y sus diferencias con los productos a base de cannabis. Hasta el momento, este tratamiento ha sido aprobado en 20 países y ya está comercializado y reembolsando en otros 9 países europeos, incluidos Alemania, España e Italia, siendo Portugal el último en unirse a la lista en septiembre de 2019.

Almax®

La acidez estomacal y la acidez gástrica son algunas de las afecciones gastrointestinales más comunes. Muchas personas padecen los síntomas con relativa frecuencia, y se espera que el número de personas afectadas continúe creciendo principalmente debido a hábitos alimenticios que favorecen su aparición. Almax es el resultado de nuestros esfuerzos de I+D y es uno de los productos más antiguos de nuestro portfolio. Su principio activo es almagato y está indicado para el alivio sintomático y el tratamiento de la acidez gástrica y el ardor en adultos y niños mayores de 12 años.

Ebastel®

La rinitis alérgica y la conjuntivitis, así como afecciones de la piel resultantes de una reacción alérgica, son extremadamente comunes. Estas afecciones, a menudo benignas, requieren un tratamiento activo que debe ser efectivo, seguro. Los antagonistas del receptor H1 de histamina, con frecuencia se consideran como tratamiento de primera línea. La ebastina (Ebastel®, Kestin®, Evastel®, Estivan®) es un antihistamínico con estructura basada en oxipiperidina que puede tratar eficazmente los síntomas asociados a la rinitis alérgica, la urticaria crónica idiopática y la dermatitis alérgica. La Ebastina ofrece los siguientes beneficios: 24 horas de cobertura, bajo perfil de sedación y alivio de todos los síntomas.

El compromiso de Almirall con los pacientes va más allá del área dermatológica

Almirall es Innovación

La industria farmacéutica, como muchas otras, está experimentando una transformación profunda, y para seguir siendo competitiva a largo plazo, la innovación debe establecerse como un activo central de nuestra estrategia. Es esencial establecer nuevos enfoques para el lanzamiento de nuevos medicamentos y el funcionamiento de nuestro negocio cotidiano. No se limita a un paso concreto de la cadena, sino que abarca de extremo a extremo, desde el descubrimiento de fármacos, la producción, los ensayos clínicos hasta las actividades de mercado.

Además, estamos implementando cada vez más recursos digitales en nuestras operaciones para transformar las actividades y permitir procesos más eficientes a lo largo

de toda la cadena de valor. Estas acciones de innovación aumentan la velocidad y fiabilidad, y también nos permiten desarrollar soluciones habilitadas digitalmente que aprovechen nuevas áreas de valor.

Almirall está aprovechando el amplio potencial que ofrece la tecnología y la digitalización para transformar la medicina y la investigación, así como la forma de interactuar con los pacientes de manera que les aporte valor. Nuestro objetivo es crear nuevas herramientas y tecnologías para proporcionar soluciones que van más allá del medicamento, para mejorar la velocidad de diagnóstico de las afecciones de la piel, y para ayudar a los pacientes y médicos a monitorear el progreso de los tratamientos.

Transformación digital



Qué:

Usamos las nuevas tecnologías, enfoques e ideas derivadas de los datos para cambiar la manera en la que trabajamos e innovamos. El objetivo es integrar las capacidades digitales en la estrategia corporativa aportando valor a Almirall.



Por qué:

Para seguir siendo competitivos, una empresa como Almirall necesita transformarse, desde la manera en la que desarrollamos y producimos los medicamentos, hasta cómo llevamos estos productos al mercado.



Cómo:

Mediante la implementación de nuevos enfoques basados en 4 pilares:

- **Innovación comercial:** Gracias a la implementación de diferentes acciones digitales de carácter innovador en nuestras estrategias comerciales, podremos diferenciar nuestros productos y lanzamientos, potenciar el apoyo a los profesionales de la salud y a los pacientes, y mejorar su calidad de vida.
- **Innovación en I+D y producción:** Mejorando la eficiencia en el desarrollo de medicamentos y en los procesos de toma de decisiones en tiempos, costes e impactos mediante la utilización de *Real World Data*, y posicionando a Almirall como motor líder en innovación en dermatología.
- **Comunicaciones externas y difusión digital:** Desarrollando modelos de negocio digitales con los que acceder a nuevos nichos de valor, generando el impacto adecuado en nuestras comunicaciones.
- **Datos y analíticas:** Construyendo una base de datos sólida para todas las áreas de Almirall, que ofrezca una visión realista del negocio. Queremos aprovechar y maximizar la capacidad que nos ofrece la analítica de datos para guiar los resultados clínicos y para extender la cultura digital a toda la organización.



Sobre la base de esta necesidad de digitalización, Almirall ha centrado sus esfuerzos durante 2019 en iniciar una transformación digital de toda la cadena de valor de la organización. La gestión avanzada de datos y la aplicación de herramientas digitales mejorarán sustancialmente la forma en que interactuamos con los pacientes y otras partes interesadas.

Entendemos por Real World Evidence (RWE) la evidencia derivada del análisis y/o la síntesis de datos del mundo real (RWD) recopilados, tanto de forma prospectiva como retrospectiva, a partir de observaciones de la práctica clínica rutinaria. Se puede utilizar para comprender los patrones de atención y la carga de morbilidad, evaluar la eficacia de las terapias actuales utilizando los datos existentes, perfeccionar o complementar las pruebas de ensayos convencionales o proporcionar nuevas pruebas sobre la eficacia relativa de nuevos medicamentos.⁽¹²⁾

Se necesitan datos del mundo real para evaluar los resultados en los pacientes y garantizar que reciban un tratamiento adecuado. Y aquí es donde las soluciones digitales pueden mejorar la participación del paciente, mejorar su adherencia a medicamento y proporcionar una plataforma para una mejor comunicación médico-paciente, mejorando la gestión de la atención. En 2017 se estimó que el 97% de las empresas aumentaría el uso de datos de pacientes en el mundo real durante un período de 3 años para una toma de decisiones más precisa.⁽¹³⁾ Hoy en día, existe una creciente demanda de tecnologías y enfoques que aporten datos del mundo real a todas las fases de la atención clínica, a medida que los medicamentos y la atención sanitaria se vuelven cada vez más complejos.

La salud digital y sus aplicaciones avanzan rápidamente y se integran cada vez más en el contexto sanitario a todos los niveles. Profesionales sanitarios y pacientes cuentan actualmente con acceso a información médica en tiempo real, y esperan el mismo nivel de servicio y detalle que reciben de otras industrias, como la dedicada al bienestar o a la electrónica de consumo. Los profesionales médicos utilizan cada vez más aplicaciones de diagnóstico cuantitativas que les ayudan a ahorrar tiempo y aumentar la seguridad, tanto en el diagnóstico de afecciones como en la prescripción de medicamentos, al tiempo que les permiten monitorear los tratamientos y evaluar su efectividad.

La innovación digital está cambiando fundamentalmente la forma en que trabajamos, vivimos y utilizamos la atención médica.

Digital Garden, powered by Almirall

El **Digital Garden** es un programa de aceleración digital en dermatología médica, lanzado en 2019. Su objetivo es apoyar la salida al mercado y el crecimiento de start-ups que aspiran a resolver algunos de los desafíos a los que se enfrenta hoy en día la dermatología médica a través del uso de servicios y tecnologías innovadoras en el área de la salud digital. Fue lanzado en noviembre de 2019.

En octubre lanzamos la convocatoria a la innovación para nuestro Digital Garden, donde más de 40 start-ups mostraron su interés y presentaron sus propuestas para tener la oportunidad de acceder a nuestro programa. Seleccionamos cuatro start-ups, todas ellas especializadas en innovación digital en dermatología médica, ofreciéndoles la oportunidad de acelerar sus proyectos a lo largo de nueve meses en el Barcelona Health Hub. Las start-ups elegidas se dieron a conocer a finales de noviembre en el evento Frontiers Health 2019 en Berlín.

Alinearse con Almirall para identificar y reducir riesgos así como aportar soluciones que resuelvan problemas reales con retorno de la inversión.

Dar forma a tecnologías emergentes utilizando los datos y sistemas de Almirall para asegurar un encaje sin fisuras en los sistemas de la compañía.

Estimular el cambio cultural en la compañía, fomentando la creación de un equipo de trabajo ágil e integrando una mentalidad de start-up en la compañía.

Alimentar el pipeline digital con tecnologías emergentes provenientes de fuentes de innovación y emprendimiento.



Nuestros objetivos

Estas cuatro start-ups participan en un programa de asesoría de 9 meses a partir de enero de 2020 que tiene lugar en la sede del Barcelona Health Hub, en el Hospital Sant Pau. Además, el Digital Garden cuenta con el apoyo de alrededor de cincuenta expertos de Almirall que comparten su experiencia con las empresas de nueva creación. A su vez, éstas devuelven esos aprendizajes a Almirall, con el objetivo de impregnar la compañía de una mentalidad y un enfoque emprendedor. Adicionalmente, el programa de aceleración incluye la oportunidad de aprovechar los principales hospitales de Barcelona como banco de pruebas para pilotos digitales, con acceso potencial a profesionales sanitarios y pacientes. El Digital Garden no requiere una contribución de equidad de las start-ups, sino que proporciona financiación **pre-seed** basada en los hitos acordados entre Almirall y las propias start-ups.

Mejoras y digitalización de los procesos de Global Procurement (Compras)

Como parte de nuestra estrategia digital global, el área de Procurement (Compras) ha conseguido transformarse durante 2019 gracias a la implementación de cinco soluciones diferentes para gestionar los procesos de compra. Estos procesos son:

Homologación, segmentación y gestión del rendimiento de los proveedores

Gestión de licitaciones

Gestión del ciclo de vida del contrato

Proceso de P2P (procurement-to-pay)

Análisis del gasto

Estas soluciones han reducido la complejidad del proceso y la carga de trabajo administrativo. Algunos de los beneficios de esta enorme transformación incluyen: ganar eficiencia, trazabilidad y transparencia, incrementar y mejorar los informes y el cumplimiento normativo, facilitar decisiones más rápidas e informadas, al tiempo que se reducen los riesgos, así como se mejoran la calidad y precisión de los datos.

Nuestro proyecto de transformación digital con la solución P2P de SAP Ariba fue galardonado con el **SAP Quality Award 2019** por haber sido desarrollado en tan solo 12 semanas, involucrando a 800 usuarios y 4.000 proveedores de 13 países. Este premio reconoce la excelencia y calidad del proyecto, tanto en la implementación como en el uso de la tecnología SAP, y muestran el claro progreso de Almirall hacia su digitalización.



Los niveles de existencias y tiempo de entrega son aspectos clave para cualquier compañía farmacéutica. Para anticiparnos a posibles situaciones de agotamiento de existencias, hemos creado un sistema de alerta denominado **Stock Out Alert**, basado en los informes de disponibilidad de medicamentos de venta con y sin receta, proporcionados por el Centro Español de Información de Medicamentos (CIMA).

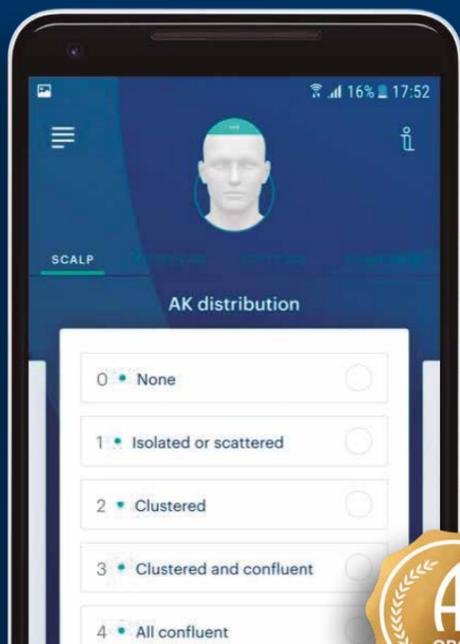
Este sistema nos permite alertar a los grupos de interés de Almirall cada vez que un competidor se queda sin existencias para anticipar picos de ventas que eventualmente podrían generar una rotura de stock de nuestros productos. Este proyecto es un buen ejemplo de la cultura de datos en Almirall, destacando nuestras habilidades en la combinación de datos de fuentes externas con datos de otras áreas de la compañía. Tenemos la intención de extender los conocimientos de este exitoso piloto a fuentes externas como la Agencia Italiana de Medicamentos (AIFA) en Italia, la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA) en los EE.UU., o el Servicio de Farmacia Especializada (SPS) en el Reino Unido.

Desarrollo de aplicaciones digitales

En línea con la creciente necesidad de aplicaciones de diagnóstico cuantitativas que ayuden a evaluar la efectividad de los tratamientos, así como su monitorización por parte de los profesionales, lanzamos a finales de 2018 Akasi Calculator, una aplicación innovadora que evalúa la severidad de la queratosis actínica en la cabeza. La aplicación digital **Akasi Calculator** es la primera en utilizar el índice de severidad de queratosis actínica AKASI, desarrollado por miembros de la Asociación Europea de Dermato-Oncología (EADO).⁽¹⁴⁾ Esta aplicación, certificada como dispositivo médico por la CE, está dirigida a profesionales sanitarios para ayudar a monitorizar la evolución de la enfermedad, tanto en la práctica clínica diaria como en ensayos clínicos.

Esta aplicación se presentó en el 27º Congreso EADV (Academia Europea de Dermatología y Venereología) en París, y en el 14º Congreso EADO en Barcelona. Los profesionales de la salud pueden identificar el índice AKASI de pacientes introduciendo los valores numéricos de los signos clínicos de acuerdo con las escalas proporcionadas. La aplicación utiliza esta información para calcular el grado de severidad de la queratosis actínica de los pacientes de una manera simple, intuitiva y rápida.

En junio de 2019, este proyecto fue galardonado con los Premios Aspid Health and Pharmacy Advertising en la categoría de e-Health, medicamentos o dispositivos médicos dirigidos a profesionales sanitarios. Visite akasicalculator.com para obtener más información sobre la aplicación AKASI.



Aplicación AKASI Calculator

En Almirall también desarrollamos una aplicación digital para los pacientes que participan en nuestros ensayos clínicos. La **aplicación Skincare** está disponible desde finales de 2019 y, gracias a ella, nuestros pacientes pueden enviar datos y recibir contenido interactivo sobre su progreso a través de su teléfono móvil. Las implicaciones en términos de conveniencia y coste de la supervisión digital son significativas. Los pacientes, no solo pueden enviar datos en cualquier momento y en cualquier lugar usando sus teléfonos, sino que también pueden recibir contenido educativo que les permite adoptar hábitos saludables.

Se trata de otro desarrollo innovador que sitúa al paciente en el centro de todo lo que hacemos, lo que permite a Almirall mejorar continuamente la calidad de sus productos en función de sus necesidades reales. Skincare interactúa con los pacientes para aprender juntos, y nos da la oportunidad de comprobar si la aplicación aumenta el nivel de satisfacción y compromiso del paciente y, por consiguiente, una mayor adherencia a los tratamientos en estudio.

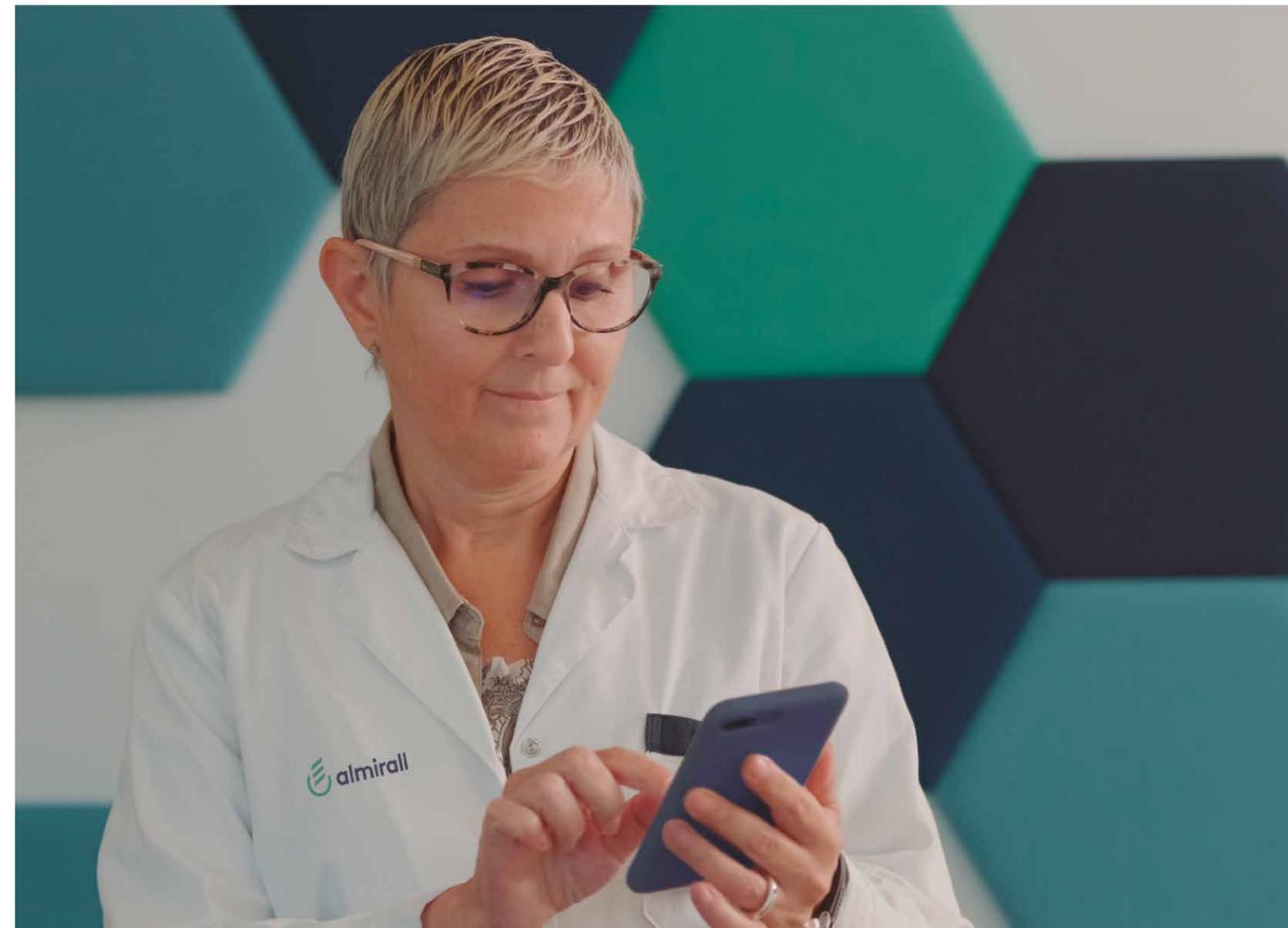
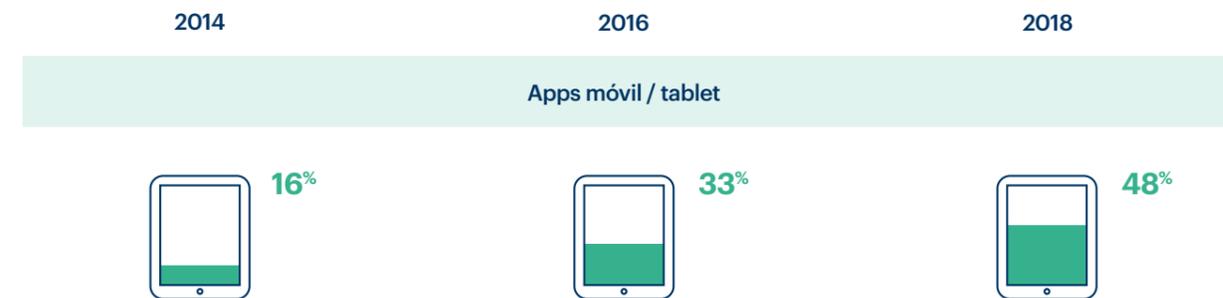
Esta aplicación se presentó durante los congresos Clinical Innovation Partnership y Clinical Trials Europe celebrados en Berlín y Barcelona, respectivamente, con notable interés por parte del público. Esta es la última demostración de nuestra capacidad para crear conceptos novedosos que nos ayudarán a mejorar la salud de los pacientes que participan en los estudios clínicos de Almirall.

Todas estas herramientas, programas y avances son prueba del compromiso de Almirall con la digitalización de nuestros procesos internos y de cómo nos relacionamos con los pacientes y el resto de nuestros grupos de interés. Nos inspiramos en los desafíos y utilizamos las nuevas tecnologías para crear valor y ofrecer soluciones innovadoras que contribuyan al objetivo de ser una compañía farmacéutica líder enfocada en dermatología médica.

“La salud digital está lista para desempeñar un papel más relevante en la participación de los pacientes en su cuidado personal, a medida que el uso de teléfonos inteligentes se ve incrementado en todo el mundo.”⁽¹⁵⁾

“El mercado global de aplicaciones mHealth se valoró en aproximadamente 8,0 mil millones USD en 2018 y se espera que genere alrededor de 111,1 mil millones USD para 2025, a una tasa compuesta anual de alrededor del 38,26% entre 2019 y 2025.”⁽¹⁶⁾

Crecimiento interanual significativo en wearable technologies y apps⁽¹⁷⁾





Información Financiera y Bursátil

- 34 Destacados financieros**
 - Rendimiento de los motores de crecimiento
 - M&A y operaciones corporativas

- 38 Estados financieros consolidados**
 - Cuenta de resultados funcional
 - Balance de situación
 - Flujo de caja
 - Estimación financiera 2020

- 42 Información bursátil y accionistas**

- 46 Contribución tributaria**

Destacados financieros

Millones €

Ingresos Totales	Ventas Netas	EBITDA
908,4 (+12,0% vs 2018)	853,1 (+12,7% vs 2018)	304,2 (+45,2% vs 2018)
EBIT	Resultado Neto Normalizado	Flujo de Caja de Actividades Operativas
174,8 (46,5% vs 2018)	136,1 (+54,3% vs 2018)	276,1 (+92,8% vs 2018)
Gasto en I+D	Posición de Caja	Deuda Neta
92,2 (+5,3% vs 2018)	117,4 (+31,1% vs 2018)	455,0 (-78,0% vs 2018)

Los ingresos totales crecieron un 12%, alcanzando los 908,4 M€, con unas ventas netas de 863,1 M€. El EBITDA aumentó hasta los 304,2 M€ (+45%), cumpliendo con las estimaciones financieras proporcionadas en el primer trimestre. Los buenos resultados de las marcas clave y del mix de producto supusieron el consiguiente aumento del margen bruto.

En Europa, donde las ventas netas aumentaron un 6% en comparación a 2018, continuamos con un fuerte crecimiento liderado por el sólido rendimiento de dos productos de la franquicia psoriasis, Skilarence® e Ilumetri®, que proporcionaron buenos resultados en los países donde se lanzaron. Por otro lado, en los EE.UU., nuestras ventas netas aumentaron un 54,5% gracias en gran medida a la evolución de Seysara®.

En lo referente a nuestro pipeline, 2019 ha sido un año de transformación, que creemos que será un factor clave para el crecimiento futuro.

Se presentaron avances alentadores en la transformación del pipeline de I+D, tanto por activos internos propios, como en activos licenciados. A finales de 2019, anunciamos el inicio de fase III de lebrikizumab (dermatitis atópica) para evaluar la seguridad y eficacia en pacientes con dermatitis atópica de moderada a grave. El registro de tirbanibulin (queratosis actínica) se realizó en marzo de 2020, tanto en EE.UU. como en la UE. Además, presentamos la solicitud de registro de terbinafine y finasteride ante la EMA en julio y septiembre, respectivamente.

En 2019 continuamos aprovechando las oportunidades que aumentaron la masa crítica en los mercados clave, al tiempo que seguimos centrándonos en oportunidades externas adicionales que nos permitieran generar valor sostenible para los accionistas e impulsar aún más las perspectivas de crecimiento.

Rendimiento de los motores de crecimiento

Almirall es una empresa especializada en dermatología médica con un portfolio de productos en el que dicha área representa un 47% de las ventas netas. Siguiendo nuestra decisión estratégica, tomada hace unos años, hemos dado pasos adicionales. En 2019 hemos avanzado para fortalecer este compromiso estratégico con la dermatología médica, tal y como demuestran las siguientes cifras. Podemos ver un aumento del 12,7% en ventas netas y un incremento importante del 30% en activos totales en dermatología médica.

Los motores de crecimiento continúan mostrando un impulso positivo. En Europa, el crecimiento de nuestra franquicia de psoriasis continúa siendo impulsada por el rendimiento de Ilumetri® y Skilarence®. En los EE.UU., Seysara® ha experimentado una gran evolución, ganando cuota de mercado desde su lanzamiento.

Ventas en Dermatología			
M€	2019	2018	%Var
Ventas Totales	853,1	756,9	12,7%
Ventas en Dermatología	399	307	29,9%
% Dermatología vs total	46,7%	40,5%	

En cuanto a las ventas por zona geográfica, la cartera de productos de Almirall se ha transformado tras la adquisición del portfolio de dermatología médica en los EE.UU. y el lanzamiento de Seysara® en enero de 2019. Esta transacción, como es lógico, aumentó significativamente nuestras ventas en dermatología médica en esta zona clave.

% Ventas Netas Totales 2019 por geografía	2019	2018
Europa	66%	71%
EE.UU.	20%	14%
Resto del mundo	14%	15%



Skilarence®

Skilarence® es una formulación sistémica oral para el tratamiento de pacientes con psoriasis crónica en placas de moderada a grave. Desde su lanzamiento en 2019, Skilarence® ha registrado una gran acogida, capturando una significativa cuota de mercado en Alemania y los Países Bajos. Skilarence® se comercializa actualmente en el Reino Unido, Alemania, Países Bajos, España, Italia, Irlanda y Suiza. En 2019 ha alcanzado unas ventas netas de 33 M€. En cuanto a las estimaciones para 2020, esperamos una tasa de crecimiento ligeramente más moderada.

Ilumetri®

Ilumetri® es un anticuerpo monoclonal humanizado anti-IL-23p19 de alta afinidad indicado para el tratamiento de pacientes adultos con psoriasis crónica en placas, de moderada a grave. En 2019 fue lanzado en Austria, Suiza, los Países Bajos y España, obteniendo unas ventas netas de 20 M€. La buena cuota de Ilumetri® en el mercado de biológicos en Alemania, resultó en un aumento en el número de pacientes, alcanzando los 1.309 a finales de año. Su lanzamiento continuará en 2020 tanto en Italia, Bélgica, República Checa y Francia.

Seysara®

En enero de 2019, Almirall lanzó Seysara® en los EE.UU., un innovador antibiótico oral derivado de la tetraciclina, y específicamente diseñado para el tratamiento del acné en pacientes de 9 años en adelante. Seysara® finalizó el año con 23 M€ de ventas netas y una cuota de mercado del 6% a diciembre de 2019. Hasta 6.200 dermatólogos prescribieron el medicamento, alcanzando un total de 204.090 recetas en todo 2019. Desde enero de 2020 se ha implementado un nuevo programa de copago para optimizar su rentabilidad.

M&A y operaciones corporativas

Almirall ha demostrado su compromiso con la dermatología a través de varios acuerdos en 2019 y principios de 2020, incluido el acuerdo de licencia con Dermira para lebrikizumab, los acuerdos con 23andMe y WuXi Biologics y el acuerdo de opción con la biotecnológica estadounidense Bioniz Therapeutics Inc.



Derechos de lebrikizumab

Almirall ejerció en junio de 2019 la opción con Dermira tras la presentación de resultados positivos del estudio de fase 2b de lebrikizumab. Creemos que este producto tiene el potencial de convertirse en la mejor terapia contra la dermatitis atópica, y puede abarcar un tamaño de mercado análogo al de la psoriasis. La fase III se inició un poco antes de lo previsto, en octubre de 2019, dándole a lebrikizumab el potencial de convertirse en el tercer biológico del mercado. En Europa esperamos un pico de ventas de alrededor de 450 M€.

Derechos de tirbanibulin

En marzo de 2019, Almirall y Athenex anunciaron resultados positivos de dos estudios de fase III de ALM14789 (KX2-391) para la queratosis actínica.

La Agencia Europea de Medicamentos (EMA) aceptó el 3 de marzo de 2020 la presentación de la Solicitud de Autorización para la Comercialización (MAA) de tirbanibulin. Además, a principios de marzo de 2020 anunciamos la aceptación de la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA) de la solicitud de Nuevo Medicamento (NDA). De ser aprobado por la EMA y la FDA, tirbanibulin podría significar un paso importante hacia una mejora significativa en el tratamiento de la queratosis actínica, tanto en Europa como en EE.UU. Esperamos lanzar tirbanibulin en EE.UU. y Europa en el primer semestre de 2021, con unas ventas pico de más de 250 M€.

BNZ01

En enero de 2020, Almirall firmó un acuerdo de opción para adquirir un compuesto farmacéutico en desarrollo de Bioniz Therapeutics, una compañía biofarmacéutica de fase clínica. Mediante esta colaboración, Almirall continúa ejecutando su estrategia para desarrollar y hacer crecer su portfolio de I+D con nuevas modalidades de tratamiento, con el objetivo de abordar enfermedades altamente desatendidas dentro de la oncodermatología y la inmunodermatología.

Bajo los términos de este acuerdo, Almirall realizó un pago inicial de 15 M\$ para adquirir la totalidad de las acciones de Bioniz. Si Almirall decide ejercer su opción, realizaría un pago de 47 M\$ en diferentes plazos en los años siguientes. Además, Almirall realizará pagos adicionales al lograr ciertos hitos de desarrollo, normativos y comerciales.

informe de los auditores Externos

PricewaterhouseCoopers (PwC), nuestros auditores externos, emitieron un informe el 21 de febrero de 2020 sobre las Cuentas Anuales Consolidadas de Almirall, S.A. y sus Filiales (Grupo Almirall) para el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2019, con una opinión favorable.

Más información en cnmv.es y almirall.com donde está disponible todo el informe antes mencionado.



Estados financieros consolidados

Cuenta de resultados funcional

Los aspectos más destacados de la Cuenta de Resultados del Grupo a 31 de diciembre de 2019 fueron:

Los **ingresos totales** alcanzaron los 908,4 M€ en 2019 frente a los 811 M€ en 2018, un crecimiento del 12%, impulsado por los buenos resultados de los productos en fase de crecimiento en Europa y EE.UU., junto con nuestros recientes lanzamientos y nuestro portfolio estadounidense adquirido a Allergan en septiembre de 2018.

El **EBITDA** aumentó un notable 45%, hasta los 304,2 M€, cumpliendo con la estimación mejorada proporcionada en el 1S, y tras el buen desempeño de marcas clave y del mix de producto (35,7% sobre las ventas netas en 2019 frente al 27,7% en 2018).

El **beneficio bruto** ha sido de 603,9 M€ en 2019, frente a 529,9 M€ en 2018. Esta cifra muestra una tendencia positiva del margen bruto, el 70,8% sobre las ventas netas, en comparación al 69,9% en 2018, impulsada por el mix de producto y el buen rendimiento de productos clave.

La **tasa impositiva** efectiva del 2019 fue del 17%. En 2018, el Impuesto de Sociedades fue menor debido a los activos por impuestos diferidos procedentes de la adquisición del portfolio de Allergan en 2018.

El **gasto en I+D** de 92,2 M€ en 2019 (87,6 M€ en 2018), fue más alto en términos absolutos debido a los estudios de fase IV de Skilarence® e Ilumetri®, pero menor en porcentaje frente a ventas netas (10,8% en 2019 vs 11,6% en 2018).

El **resultado neto normalizado** fue de 136,1 M€ comparado con 88,2 M€ en 2018. Como resultado, hubo un fuerte aumento (+53%) del BPA Normalizado a 0,78€ comparado con 0,51€ en el año 2018.

Los **gastos generales y de administración** (SG&A), excluyendo depreciación y amortización, disminuyeron un 6,1% debido a los ahorros conseguidos en la venta del negocio de estética y a pesar de la continua inversión en nuevos lanzamientos.

Cuenta de resultados (M€)	2019	2018	% Var
Ingresos Totales	908,4	811,0	12,0%
Ventas Netas	853,1	756,9	12,7%
Otros Ingresos	55,3	54,1	2,2%
Coste de Ventas	(249,2)	(227,7)	9,4%
Margen Bruto	603,9	529,2	14,1%
% de Ventas	70,8_%	69,9%	
I+D	(92,2)	(87,6)	5,3%
% de Ventas	(10,8%)	(11,6%)	
Gastos Generales y de Administración	(394,1)	(372,0)	5,9%
% de Ventas	(46,2%)	(49,1%)	
Gastos Generales & Administración sin Amort. y Depreciación	(281,0)	(299,1)	(6,1%)
% de Ventas	(32,9%)	(39,5%)	
Depreciación y Amortización	(113,1)	(72,9)	55,1%
Otros Gastos Operativos	1,9	(4,4)	(143,2%)
EBIT	174,8	119,3	46,5%
% de Ventas	20,5%	15,8%	
Depreciación y Amortización	129,4	90,2	43,5%
% de Ventas	15,2%	11,9%	
EBITDA	304,2	209,5	45,2%
% de Ventas	35,7%	27,7%	
Beneficios por Ventas y Activos	(3,0)	0,4	n.m.
Otros Costes	(10,8)	(7,6)	42,1%
Deterioros	(7,9)	(25,2)	(68,7%)
Ingresos Financieros Netos (Gastos)	(21,6)	(11,9)	81,5%
Beneficios antes de Impuestos	131,5	75,0	75,3%
Impuesto sobre Sociedades	(22,3)	2,7	n.m.
Cese de Operaciones	(3,2)	-	n.m.
Resultado Neto	106,0	77,7	36,4%
Resultado Neto Normalizado	136,1	88,2	54,3%

Balance

Los siguientes puntos presentan las cifras clave del balance del Grupo a 31 de diciembre de 2019:

El aumento de los activos intangibles a 1.157,2 M€ desde los 1.121,2 M€ en 2018 se debe principalmente a los pagos a Dermira vinculados al acuerdo de licencia para lebrizumab, así como a los pagos adicionales a Athenex vinculados a la licencia de tirbanibulin.

Los activos financieros incluyen el valor de los hitos y los royalties que se cobrarán de AstraZeneca. Disminución de 39,1 M€ debido a la reclasificación a corto plazo en cuentas a cobrar.

La deuda financiera se redujo 55,7 M€, debido principalmente a la cancelación de la línea de crédito Revolving compensado por el préstamo del Banco Europeo de Inversiones.

La deuda neta ha disminuido hasta 455 M€, lo que supone un apalancamiento de 1,5 veces EBITDA al final del ejercicio, dándole a la Compañía la máxima flexibilidad para actividades adicionales de M&A en el futuro.

Balance (M€)	2019	2018	Var
Fondo de Comercio	316,0	316,0	-
Activos Intangibles	1.157,2	1.121,2	36,0
Inmovilizado Material	117,4	115,2	2,2
Activos Financieros	103,2	142,3	(39,1)
Otros Activos no Corrientes	269,3	280,4	(11,1)
Total Activos no Corrientes	1.963,1	1.975,1	(12,0)
Existencias	106,4	92,3	14,1
Deudores Comerciales	203,1	192,8	10,3
Caja y Equivalentes	117,4	86,3	31,1
Otros Activos Corrientes	49,8	43,0	6,8
Total Activos Corrientes	476,7	414,4	62,3
Total Activos	2.439,8	2.389,5	50,3
Patrimonio Neto	1.280,2	1.191,7	88,5
Deuda Financiera	493,0	548,7	(55,7)
Pasivos no Corrientes	350,5	407,6	(57,1)
Pasivos Corrientes	316,1	241,5	74,6
Total Pasivo y Patrimonio Neto	2.439,8	2.389,5	50,3

Flujo de Caja

La Compañía ha aumentado significativamente su flujo de caja operativo, generando 276,1 M€ en 2019, en línea con el crecimiento del EBITDA e impulsado por los hitos de AstraZeneca, principalmente en el 4º trimestre, y parcialmente compensados por los plazos de cobro de cuentas a cobrar en los EE.UU.

Flujo de Caja (M€)	2019	2018
Beneficio antes de Impuestos	128,3	75,0
Depreciaciones y Amortizaciones	129,4	90,2
Deterioros	7,9	25,2
Variaciones de Capital Circulante	(32,4)	19,4
Otros ajustes	61,5	(72,0)
Flujo de Caja por Impuestos sobre Beneficios	(18,6)	5,4
Flujo de Caja de Actividades Operativas (I)	276,1	143,2
Cobro de Intereses	0,2	0,4
Capex Recurrentes	(19,8)	(17,4)
Inversiones	(126,9)	(581,5)
Desinversiones	1,9	8,0
Pago por Combinaciones de Negocio	-	(17,5)
Flujo de Caja de Actividades de Inversión (II)	(144,6)	(608,0)
Pago de Intereses	(6,6)	(2,6)
Pago de Dividendos	(24,1)	(22,7)
Incremento / (Disminución) Deuda y otros	(69,8)	296,1
Flujo de Caja de Actividades de Financiación	(100,5)	270,8
Flujo de Caja generado durante el período	31,0	(194,0)
Flujo de Caja Libre (III) = (I) + (II)	131,5	(464,8)



Estimación financiera 2020

Estamos inmersos en una transformación estratégica impulsada por lanzamientos innovadores, en particular los de nuestra franquicia europea de psoriasis, con productos clave como Skilarence® e Ilumetri®, además de por Seysara en los EE.UU. A pesar de la serie de desafíos previstos para 2020, seguimos mostrándonos optimistas en cuanto al fuerte crecimiento y a la transformación continua de nuestro negocio en el futuro.

En términos de estimaciones para 2020, esperamos un crecimiento de un dígito bajo a medio en las ventas netas y que el EBITDA alcance entre 260-280 M€. Estimamos un aumento constante en las ventas, ya que los productos continúan sus lanzamientos en toda Europa y la estrategia de Seysara® progresa en los EE.UU.

Nuestras prioridades en la asignación de capital para 2020 son:

En primer lugar, invertir en lanzamientos de nuevos productos, construyendo nuestra franquicia europea de psoriasis y la franquicia de acné en los EE.UU. y preparando los lanzamientos de tirbanibulin y lebrikizumab.

En segundo lugar, como compañía farmacéutica, nos centramos completamente en el fortalecimiento de nuestro pipeline de I+D. Transformaremos el pipeline tanto mediante investigación propia como a través de licencias.

En tercer lugar, seguiremos remunerando a nuestros accionistas con un dividendo seguro y estable. En la Junta General Anual, el Consejo de Administración propondrá un dividendo bruto de 0,203 euros por acción (dividendo flexible).

Finalmente, enfocaremos nuestros esfuerzos de M&A en acuerdos que generen valor y que refuercen nuestro negocio principal y las geografías, así como aportar una masa crítica para aprovechar aún más nuestra base de costes fijos.

Información bursátil y accionistas

El precio de la acción de Almirall aumentó un 9,5% durante 2019, siendo la capitalización de Almirall superior a los 2.500 M€. La acción reflejó la sólida ejecución de la estrategia en dermatología médica, tanto la referida a la secuencia de lanzamientos en los respectivos países, como a la evolución y expectativas del pipeline de I+D, y los diversos acuerdos clave alcanzados durante 2019.

Precio de la acción Almirall 2019

Principales indicadores

Cierre del ejercicio (€)	14,64
Máximo intradía (€)	18,50
Mínimo intradía (€)	13,03
Volumen anual (número de títulos)	70.716.222
Volumen medio diario (número de títulos)	277.318
Volumen anual efectivo (€)	1.088.513.307
Volumen medio diario (€)	277.318
Días de cotización	255
Número de acciones	174.554.820
Free float	40%
Capitalización bursátil (€ 31 Dic 2019)	2.555.482.564

Rendimiento del precio de las acciones de Almirall

Mes	Días Cotizados	Precio de Cierre	Máximo	Fecha	Mínimo	Fecha	Media Diaria
Enero	22	14,80	15,55	25-01	13,03	2-01	14,63
Febrero	20	15,40	15,77	12-02	14,71	1-02	15,25
Marzo	21	15,20	16,21	6-03	14,67	25-03	15,27
Abril	20	14,36	15,72	2-04	13,97	12-04	14,58
Mayo	22	15,42	15,87	13-05	14,52	9-05	15,14
Junio	20	16,24	16,29	28-06	14,72	4-06	15,56
Julio	23	16,44	18,14	29-07	16,04	31-07	16,89
Agosto	22	17,32	17,39	30-08	15,73	15-08	16,64
Septiembre	21	16,05	17,44	2-09	15,14	16-09	15,99
Octubre	23	16,82	17,20	24-10	15,02	4-10	16,02
Noviembre	21	15,42	18,50	11-11	14,50	21-11	15,29
Diciembre	20	14,64	15,61	5-12	14,06	19-12	14,95

Comparación del precio de la acción de Almirall con IBEX-35 en 2019



Calificación de Consenso a 31 de Dic. 2019		
Comprar	Mantener	Vender
70%	24%	0%

Capital y dividendos

La Junta General Ordinaria de Accionistas de 2019, celebrada el 8 de mayo de 2019, aprobó un dividendo de 35,3 M€. El dividendo se abonó el 15 de julio de 2019.

A continuación se muestran las calificaciones crediticias para Almirall de Standard & Poor's a finales de 2019: Standard & Poor's, BB-, con perspectiva estable. Moody's, Ba3, con perspectiva estable. No se produjeron cambios relevantes durante 2019.

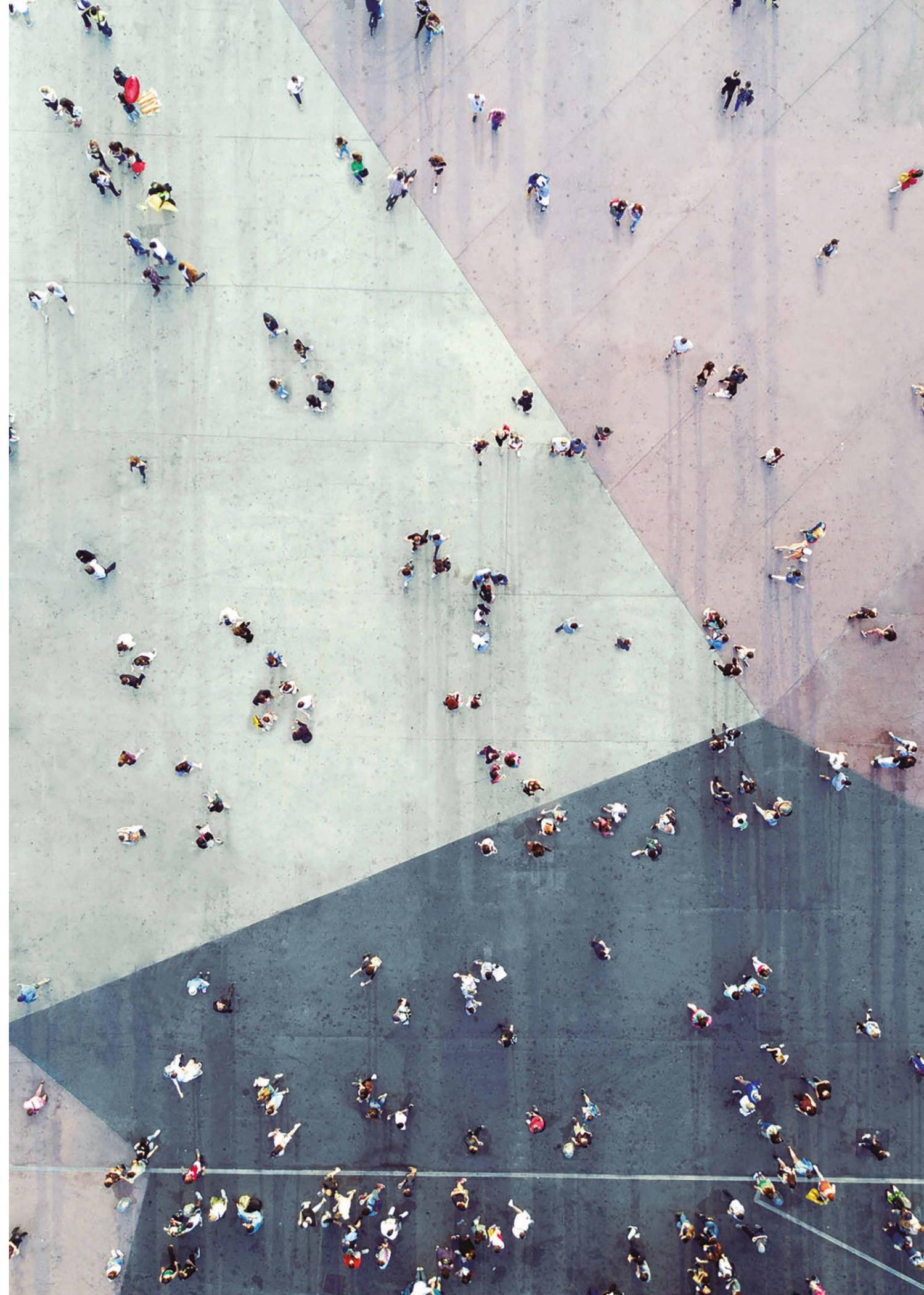
Agencia	Calificación	Perspectiva
Standard & Poor's	BB-	Estable
Moody's	Ba3	Estable

Accionistas

En noviembre de 2019 los accionistas mayoritarios de Almirall otorgaron el mandato de aumentar el capital flotante o *free float* por encima del 40% con la intención de aumentar la liquidez de las acciones, promover la visibilidad de la compañía ante los inversores y diversificar de su base accionarial. Se vendieron 11 millones de acciones, que representaban un 6,3% de la compañía. Tras la colocación privada de esta participación, el restante 59,7% está en manos de los accionistas mayoritarios, Grupo Corporativo Landon, S.L. (Familia Gallardo) quienes han reiterado su apoyo y confianza en la Compañía y su intención de permanecer como accionistas clave de la misma.

En el siguiente cuadro se detalla la información en los registros oficiales de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, a 31 de diciembre de 2019, sobre la mayoría de los accionistas de Almirall S.A., tanto directos como indirectos, con acciones superiores al 3%.

Nombre o denominación social de los accionistas directos	Número de acciones (M€) a 31 de Dic. de 2019	Participación en Almirall (%)
Grupo Plafin S.A.	71,42	40,92
Grupo Corporativo Landon S.L.	32,83	18,81



Contribución tributaria

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

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

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

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

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

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

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

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

Según la metodología propuesta por la OCDE para calcular la Contribución Tributaria Total según criterio de caja, la Contribución Tributaria Total de Almirall en 2019 fue de 118.327 miles de euros (86.366 miles de euros en el ejercicio 2018).

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

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

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

Durante el ejercicio 2019, del Resultado Neto del Grupo Almirall, los impuestos soportados a efectos de la Contribución Tributaria Total han representado el 45,0%.

Contribución tributaria total de Almirall en 2019 (miles de euros)

	31 de diciembre de 2019			31 de diciembre de 2018		
	Impuestos soportados (1)	Impuestos recaudados (2)	Total	Impuestos soportados (1)	Impuestos recaudados (2)	Total
EU-5 (3)	37.833	57.736	95.569	28.366	36.293	64.659
Resto de Europa	5.281	6.994	12.275	4.347	10.414	14.761
EE.UU.	4.531	5.935	10.466	650	6.272	6.922
Resto de países	11	6	17	12	12	24
Total	47.656	70.671	118.327	33.375	52.991	86.366



Investigación y Desarrollo

50 La innovación en el centro de nuestras actividades

Principales indicaciones
dermatológicas

Construyendo
un pipeline fuerte

Colaboraciones
y asociaciones

56 AlmirallShare

58 Centros de innovación

La innovación en el centro de nuestras actividades

En Almirall enfocamos nuestra estrategia de crecimiento a largo plazo en la entrega de productos innovadores que aborden las necesidades no cubiertas de los pacientes. Para lograrlo, utilizamos la ciencia para comprender mejor las enfermedades y seleccionar los enfoques terapéuticos más adecuados para tratarlas.

Dedicamos nuestros esfuerzos a las afecciones dermatológicas, que van desde grandes indicaciones, como la psoriasis y la dermatitis atópica, hasta indicaciones más específicas donde los tratamientos son escasos o no existen. La ciencia y la innovación nos ayudan a conseguir nuestros propósitos utilizando el enfoque terapéutico más apropiado, como son las nuevas entidades químicas, biológicas u otras herramientas innovadoras, para así poder abordar los desafíos que plantea cada enfermedad específica.

Las capacidades propias de I+D de Almirall se ven reforzadas con alianzas y colaboraciones con actores en todas las fases del ciclo de I+D, fomentando la generación de soluciones médicas que mejoren la vida de los pacientes. Nos asociamos con empresas farmacéuticas y biotecnológicas, instituciones académicas científicas, profesionales de la salud y grupos de defensa de pacientes, entre otros. Unir fuerzas nos ayuda a abordar mejor las necesidades del paciente.

Utilizamos distintos canales para buscar constantemente oportunidades externas que tengan el potencial de impulsar nuestra estrategia de innovación. Nuestro equipo de Desarrollo de Negocio mantiene una amplia red de contactos con los principales centros de innovación y asociaciones. Esto se complementa con el uso de recursos y plataformas digitales, como AlmirallShare, que permite asegurar la identificación de las colaboraciones y oportunidades más valiosas.

Dedicamos esfuerzos y recursos muy significativos para lograr nuestras ambiciones. Invertimos entre un 10 y el 12% de nuestras ventas netas al desarrollo de nuestro pipeline, con la ayuda de más de 260 personas basadas en nuestros tres centros de I+D ubicados en España, Alemania y EE.UU.

Estos esfuerzos en I+D de Almirall ayudan a mejorar la vida de millones de personas en más de 70 países en todo el mundo, proporcionando a los profesionales de la salud una gama cada vez más amplia de opciones terapéuticas para sus pacientes.

El descubrimiento y desarrollo de nuevos medicamentos es un proceso largo, costoso y complejo que implica distintos tipos de riesgos (científicos, operativos y comerciales, entre otros). Sólo un pequeño porcentaje de las moléculas investigadas dan como resultado productos exitosos y valiosos. Con el fin de reducir el tiempo y los costes en desarrollar nuevos medicamentos, Almirall está explorando formas innovadoras de desarrollar soluciones más rápido, con seguridad y eficacia adicionales, más accesibles y más cercanas a las necesidades reales de los pacientes. Para ello, centramos nuestros esfuerzos en seguir interactuando con los pacientes y otras partes interesadas para mejorar el análisis de datos, digitalizar los procesos y aumentar el número y la profundidad de nuestras colaboraciones en torno a las indicaciones elegidas.

En Almirall creemos que los datos serán de gran importancia para mantenernos a la vanguardia de la innovación. Cuanto mejor usemos los datos, más capaces seremos de tener un enfoque farmacéutico personalizado para el paciente. Las mayores aplicaciones del análisis

de datos se encuentran en la investigación y en cómo descubrir nuevos medicamentos que ofrezcan precisión en el tratamiento.

En particular, se espera que el Real World Data sea tan importante o más que los ensayos clínicos, y la medicina personalizada se está también convirtiendo en una prioridad para Almirall. Aprovechamos estos enfoques con Big Data e Inteligencia Artificial, y continuamos colaborando con start-ups a través de nuestra iniciativa Digital Garden.

Como resultado, tenemos un pipeline de I+D atractivo y vibrante, con proyectos que están avanzando en todas las fases del ciclo de investigación. Estos se centran principalmente en la dermatología, junto con nuestro interés en aprovechar la experiencia que hemos conseguido en el manejo y alivio del dolor.

En general, nuestras propias capacidades de I+D se complementan con fusiones y adquisiciones, con actividades de desarrollo de negocio, con asociaciones y actividades de colaboración para lograr nuestro objetivo de convertirnos en un líder global capaz de aportar las soluciones médicas adecuadas para mejorar la vida de los pacientes que sufren enfermedades de la piel.

La innovación y el liderazgo están en el ADN de Almirall

10,8%

de las ventas netas dedicadas a I+D

260

empleados en I+D

15%

de nuestra plantilla

Principales indicaciones dermatológicas

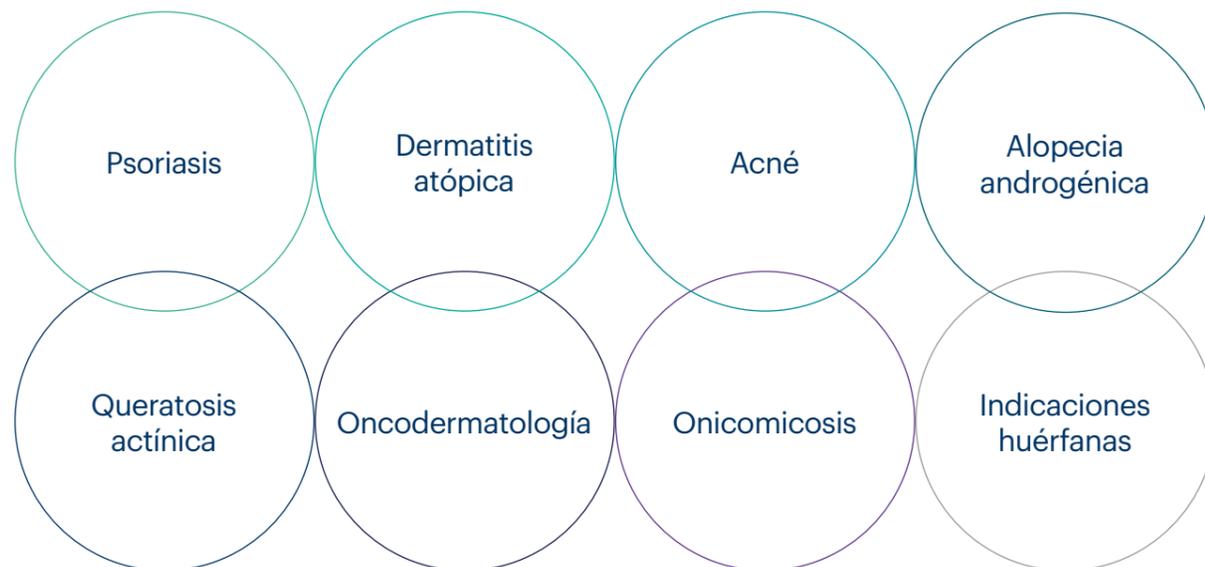
La dermatología médica es un campo amplio y en rápida evolución. Hemos seleccionado aquellas indicaciones con importantes necesidades médicas no cubiertas que cuentan con un potencial comercial fuerte y atractivo.

De aquí pueden derivarse nichos específicos en grandes indicaciones, como la psoriasis y la dermatitis atópica. Pero también aparecen condiciones más pequeñas, actualmente desatendidas, como el ingente número de enfermedades raras que afectan a la piel y donde se pueden encontrar oportunidades valiosas y que generen impacto.

Aprovechamos nuestros profundos conocimientos en nuevas moléculas químicas con potencial terapéutico, junto con nuestra creciente dedicación a los biológicos y otras modalidades terapéuticas, para abordar cada necesidad específica utilizando el enfoque terapéutico más adecuado.

Combinando las indicaciones más significativas con nuestra amplia gama de capacidades, hemos seleccionado las siguientes indicaciones en las que enfocar nuestros esfuerzos actuales en I+D: psoriasis, dermatitis atópica, acné, alopecia androgénica, queratosis actínica, oncodermatología, onicomicosis y indicaciones huérfanas.

Poniendo el foco en



Construyendo un pipeline fuerte

En Almirall tenemos las capacidades y la experiencia necesarias para gestionar todas las fases de investigación y desarrollo, con el apoyo continuado de nuestra red de socios, y el aprendizaje continuo de los procedimientos normativos tanto en la UE como en los EE.UU.

Nuestro pipeline refleja y fortalece nuestra estrategia para combinar la innovación proveniente de acuerdos de licencias y colaboraciones con nuestra I+D interna.

2019 ha sido un año muy activo y prometedor en términos de progresión del pipeline y colaboraciones en I+D, lo que ha resultado en una combinación equilibrada de tratamientos que constituyen una base sólida y saludable para impulsar un mayor crecimiento.

Estos fueron los avances más significativos en 2019:

- Almirall firmó un acuerdo con Dermira adquiriendo los derechos exclusivos de **lebrikizumab** para Europa, un anticuerpo monoclonal anti-IL13 para el tratamiento de la dermatitis atópica. A finales de 2019, se inició el programa de fase III que evaluó su seguridad y eficacia como monoterapia para pacientes de 12 años en adelante con dermatitis atópica de moderada a grave. Dermira fue adquirida por Eli Lilly a principios de 2020. Esto representa un respaldo a la estrategia de expansión internacional de Almirall y abre nuevas posibilidades para nuestra empresa.

- Los avances conseguidos con **tirbanibulin**, también conocido como ALM14789, para el tratamiento de la queratosis actínica (AK), fueron anunciados en marzo de 2019 durante la reunión anual de la Academia Americana de Dermatología (AAD), donde Almirall y Athenex anunciaron los resultados positivos en dos estudios de fase III de tirbanibulin pomada al 1%. La excelente tasa de desaparición de las lesiones tratadas, la corta duración del tratamiento y la baja incidencia de reacciones cutáneas locales graves ponen en evidencia que este nuevo mecanismo de acción puede ser un desarrollo importante en el paradigma de tratamiento de AK. A principios de 2020 Almirall anunció que la EMA y la FDA han aceptado la presentación de Solicitud de Autorización de Comercialización y Solicitud de Nuevo Medicamento, respectivamente, para tirbanibulin, cuyo lanzamiento en los EE.UU. y la UE se espera en la primera mitad de 2021.

- Los dossiers regulatorios de **terbinafine** (ALM12834) para la onicomicosis y de **finasteride** (ALM12845) para la alopecia androgénica fueron remitidos a la Agencia

Europea de Medicamentos (EMA) para su registro en julio y septiembre de 2019, respectivamente. El primero es una laca de uñas medicinal indicada como tratamiento tópico de infecciones fúngicas de leves a moderadas, mientras que Finasteride es un spray cutáneo que ha demostrado ser seguro y eficaz en el tratamiento de la alopecia androgénica.

- Las negociaciones que se ejecutaron a lo largo de la última parte del año resultaron en la firma, a principios de 2020, de un acuerdo de opción de compra para Bioniz Therapeutics y el establecimiento de un acuerdo de investigación para ampliar su cartera innovadora en dermatología médica. Este acuerdo otorgará derechos globales para el programa **BNZ-01**, un inhibidor que bloquea selectivamente la actividad de tres citocinas de la misma familia: IL-2, IL-9 e IL-15. BNZ-01 se encuentra actualmente en fase I/II de desarrollo para el linfoma cutáneo refractario de células T y tiene el potencial de ser útil en otras indicaciones dermatológicas relevantes.

Indicación	Proyecto	Fase I	Fase II	Fase III	Registro
Queratosis actínica	Tirbanibulin ALM14789				
Dermatitis atópica	Lebrikizumab ALM17923				
Linfoma cutáneo de células-T refractario	BNZ-01				
Alopecia androgénica	Finasteride ALM12845				
Onicomicosis	Terbinafine ALM12834				

Colaboraciones y asociaciones

Buscamos continuamente identificar colaboraciones y asociaciones que respalden nuestros objetivos comerciales, mejoren nuestras capacidades de I+D y amplíen nuestra cartera y pipeline dentro de nuestras áreas prioritarias. Estas interacciones nos permiten compartir esfuerzos, riesgos y recursos para descubrir nuevos tratamientos en el campo de la dermatología médica. Algunas de nuestras colaboraciones son el resultado de relaciones a largo plazo y otras son nuevos esfuerzos. En 2019 hemos incorporado nuevas iniciativas.

23andMe

A finales de 2019 Almirall y 23andMe, la compañía líder en genética e investigación de consumo, firmaron un acuerdo que permite a Almirall licenciar derechos en todo el mundo para el anticuerpo monoclonal bispecífico de esta compañía, diseñado para bloquear los tres miembros de la subfamilia de citoquinas IL-36, asociadas a múltiples enfermedades inflamatorias, incluidas varias afecciones dermatológicas.

Bioniz Therapeutics, Inc.

Almirall consiguió a finales de año un acuerdo de opción para la adquisición de Bioniz Therapeutics, Inc. una biofarmacéutica de fase clínica con sede en Irvine, California, que desarrolla tratamientos peptídicos de primera clase que inhiben selectivamente múltiples citoquinas para tratar enfermedades inmunoinflamatorias así como tumores malignos de células T.

WuXi Biologics

En diciembre de 2019, Almirall y WuXi Biologics llegaron a un acuerdo para obtener anticuerpos biespecíficos altamente innovadores para el tratamiento de enfermedades dermatológicas, incluida la dermatitis atópica, utilizando la plataforma de anticuerpos patentada de WuXi Biologics WuXiBody™.

Dermira

En junio de 2019 Almirall ejerció su opción de licenciar los derechos para desarrollar y comercializar lebrikizumab, un anticuerpo monoclonal anti-IL-13 para el tratamiento de la dermatitis atópica y otras indicaciones en Europa.

La decisión de Almirall vino precedida por los resultados topline positivos del estudio de fase 2b, anunciados en marzo de 2019 por Dermira, compañía adquirida por Eli Lilly en enero de 2020, que mostró que las tres dosis de lebrikizumab alcanzaron el criterio de valoración primario y se demostró mejoría, en función de la dosis, en diversos indicadores que caracterizan los signos y síntomas de la dermatitis atópica de moderada a grave, en comparación con placebo. Los hallazgos sugieren que lebrikizumab tiene el potencial de convertirse en una terapia **best-in-disease** para personas que padecen dermatitis atópica de moderada a grave.

HitGen Ltd.

En marzo de 2019, Almirall llegó a un acuerdo de colaboración con HitGen Ltd. para establecer una plataforma avanzada basada en la extensa biblioteca de Hitgen, de casi 400 mil millones de compuestos para identificar nuevos objetivos potenciales que aborden la dermatitis atópica.

Barcelona Supercomputing Centre

En diciembre de 2018 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).

X-Chem

También en diciembre de 2018 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 y 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.

SilicoDerm

Almirall y el Electronic and Atomic Protein Modeling Group (EAPM) del Departamento de Ciencias de la Vida del Barcelona Supercomputing Center-National Supercomputing Center (BSC-CNS) colaboran desde septiembre de 2018. El objetivo del proyecto es desarrollar nuevas metodologías computacionales de alto rendimiento para facilitar la identificación de compuestos activos, lo que reducirá el tiempo de desarrollo de nuevos fármacos para el tratamiento de enfermedades inflamatorias de la piel.

Evotec

En septiembre de 2018, Almirall y Evotec iniciaron una colaboración de investigación que tiene como objetivo desarrollar terapias de primer nivel para tratar enfermedades dermatológicas a través de un nuevo enfoque que interrumpe la señalización celular. Esta asociación combina la experiencia líder de Almirall en enfermedades dermatológicas con las plataformas de descubrimiento de fármacos y desarrollo preclínico de vanguardia de Evotec, y brinda un beneficio sustancial para los pacientes.

Athenex

En diciembre de 2017, Almirall firmó una asociación estratégica con Athenex para desarrollar y comercializar la pomada tirbanibulin, un medicamento tópico para el tratamiento de la queratosis actínica y otras afecciones de la piel, en los EE.UU. y Europa, incluida Rusia. En marzo de 2019, los resultados de dos estudios de fase III de tirbanibulin se presentaron en el programa de investigación de última hora durante la reunión anual de la Academia Americana de Dermatología (AAD) 2019.

Leo Pharma

En 2017 anunciamos una colaboración entre Almirall y Leo Pharma con el objetivo de avanzar en la comprensión de las enfermedades de la piel, estableciendo un nuevo estándar para la toma de muestras de la piel a través del desarrollo de un método indoloro y mínimamente invasivo que permite un análisis preciso y completo de biomarcadores en ensayos clínicos e investigaciones exploratorias. Esta colaboración única continúa progresando, y es la primera vez que los principales actores de dermatología unen fuerzas en la investigación para avanzar en la comprensión y el tratamiento de las enfermedades de la piel.

Nuevolution

En diciembre de 2016 Almirall y Nuevolution firmaron un acuerdo de colaboración enfocado en la identificación y desarrollo de inhibidores innovadores de RORγt con el mayor potencial para el tratamiento oral y tópico de enfermedades dermatológicas y artritis psoriásica.

Mercachem

El acuerdo de colaboración de descubrimiento exclusivo de Almirall y Mercachem, firmado en diciembre de 2016, está centrada en la búsqueda de nuevos bloqueadores orales de citoquinas para el tratamiento de enfermedades inflamatorias de la piel. En virtud de este acuerdo, Mercachem realizará campañas de optimización iterativa para la identificación de bloqueadores de citoquinas orales para que Almirall las continúe desarrollando.

AstraZeneca

El acuerdo firmado entre Almirall y AstraZeneca en 2014 nos ha permitido desarrollar nuestros activos y experiencia en respiratorio, equilibrando costes, riesgos y rendimientos de este área de negocio, mejorando al mismo tiempo la capacidad financiera de Almirall. En octubre de 2019 se anunció que Duaklir® estaba disponible en los EE.UU. y, por lo tanto y en cumplimiento de este hito, Almirall recibió 100 M\$ tras la primera venta comercial.

En Almirall creemos que la colaboración con socios es clave para crear innovación de vanguardia

Proceso de colaboración

1

Presentación
de la solicitud en

www.sharedinnovation.almirall.com

2

Las solicitudes serán
gestionadas siguiendo los
requisitos de conformidad
de Compliance

3

Evaluación
de las propuestas
y selección

AlmirallShare

AlmirallShare es nuestra plataforma de I+D de innovación abierta lanzada en 2017 con el claro objetivo de facilitar un entorno colaborativo en la investigación dermatológica y, al mismo tiempo, fomentar el descubrimiento de soluciones innovadoras en este campo. Un ecosistema que combina ciencia, innovación y creatividad con expertos de todo el mundo y la experiencia y capacidades de Almirall. Se diseñó para interactuar con centros de referencia en dermatología y avanzar en la investigación de vanguardia en este campo, ofreciendo financiación y apoyo científico a las propuestas seleccionadas.

Esta exitosa iniciativa es, hasta ahora, responsable del 50% de las colaboraciones público-privadas de Almirall. Desde su lanzamiento, más de 850 científicos se han suscrito a la plataforma y han presentado casi 350 propuestas.

En 2019 se establecieron cuatro nuevas colaboraciones:

El proyecto de colaboración dirigido por el Dr. M. Freeley y el Dr. P. Leonard de la Facultad de Biotecnología de la Universidad de Dublín tiene como objetivo identificar nuevas dianas terapéuticas involucradas en la migración específica de los linfocitos T hacia la piel, que podrían ser útiles para el descubrimiento de nuevos tratamientos para trastornos inflamatorios de la piel, como la psoriasis y la dermatitis atópica.

El Institut d'Investigacions Biomèdiques August Pi i Sunyer (IDIBAPS), a través de su investigador principal, el Prof. F. Lozano del grupo de inmunoreceptores del sistema innato y adaptativo, trabajará en cooperación con Almirall para analizar las propiedades inmunomoduladoras de la proteína humana soluble CD6 (shCD6) en modelos experimentales de enfermedades inflamatorias de la piel.

La colaboración con EvoBiotech, empresa spin-off de la Universidad de Turín, liderada por el Prof. Dr. G. Camussi, evaluará el uso de la actividad terapéutica en la dermatitis atópica de vesículas extracelulares (EV) derivadas de células madre mesenquimales (MSCs).

El grupo del Prof. Y. Poumay del Namur Research Institute for Life Sciences (Narilis) de la Universidad de Namur (Bélgica) explorará la participación de nuevos receptores y vías de señalización en las alteraciones fenotípicas de los queratinocitos en la dermatitis atópica, con el objetivo de evaluar la relevancia de los mismos en esta enfermedad e identificar posibles tratamientos.

Dos nuevas colaboraciones con institutos académicos de investigación se sumarán a los 7 proyectos ya iniciados desde la creación de AlmirallShare

¿Qué ofrecemos?

Tu idea + AlmirallShare = Reinventando la salud de la piel



Cercanía:

Trabajar juntos en la implementación del proyecto



Colaboración:

Una asociación justa y comunicación fluida



Apoyo:

Hacer tu proyecto realidad



Confianza:

Gestionar tus ideas en un entorno seguro

AlmirallShare une la ciencia y la creatividad. Sus principales objetivos son, abrir el proceso de innovación para fomentar asociaciones en todo el mundo, compartir oportunidades y conocimientos con la comunidad científica de una manera estructurada, abierta, ágil y transparente, así como identificar soluciones innovadoras para las necesidades y desafíos dermatológicos. AlmirallShare tiene como objetivo llegar a científicos de universidades, instituciones de investigación públicas o

privadas, hospitales, start-ups, comunidad biotecnológica e incluso otras compañías farmacéuticas, para abordar desafíos como la identificación de dianas terapéuticas y modelos experimentales de enfermedades, el desarrollo de nuevos tratamientos terapéuticos y nuevas tecnologías en dermatología médica. AlmirallShare ha realizado hasta el momento cuatro convocatorias de propuestas (CFP) que se han publicado en www.sharedinnovation.almirall.com

Centros de innovación

Almirall tiene actualmente dos centros dedicados por completo a I+D en Europa y un centro de actividades regulatorias en los EE.UU. Almirall ha construido y adquirido la infraestructura necesaria para lograr el éxito en la innovación.

Además, contamos con dos plantas químicas (situadas en Sant Celoni y Sant Andreu) y dos plantas farmacéuticas (en Sant Andreu y Reinbek) que producen nuestros productos de forma segura y eficiente. Están completamente preparadas para futuros lanzamientos y proporcionan los principios activos necesarios para estudios toxicológicos, preclínicos y clínicos de I+D.

La división de I+D, con 260 empleados, está distribuida en tres ubicaciones diferentes:

1. Centro de I+D en Sant Feliu de Llogregat (Barcelona, España). Es el centro principal de Almirall con más de 27.000 metros cuadrados dedicados al descubrimiento de fármacos, desarrollo preclínico y farmacéutico, con capacidad de desarrollar nuevas entidades químicas. Gran parte de nuestra I+D se realiza de principio a fin en este centro de vanguardia, inaugurado en 2006, a las afueras de Barcelona.

2. I+D y Planta 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.

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





Sostenibilidad y ESG

66 Medio ambiente

Nuestro compromiso
con el planeta
Cambio climático

70 Social

Impacto social
Empleados
Actividades sociales

86 Gobierno Corporativo

Nuestros valores y ética
Consejo de Administración
Gestión de riesgos
y oportunidades
Comisiones
Comité de Dirección

En Almirall estamos comprometidos con la creación de valor sostenible y a largo plazo para nuestros grupos de interés, integrando las cuestiones ambientales, sociales y éticas en nuestra estrategia y en el proceso de toma de decisiones. Los criterios de ESG (acrónimo inglés de medio ambiente, social y de gobierno corporativo) en nuestra empresa no son una mera declaración de intenciones, sino que están presentes en nuestras actividades diarias y a todos los niveles de la organización, desde el Consejo de Administración y el Comité de Dirección, hasta nuestros equipos profesionales, además de en todas nuestras relaciones con las partes interesadas.

La estrategia de sostenibilidad de Almirall cumple firmemente con los siguientes objetivos:

Maximizar la creación de valor para pacientes y otras partes interesadas.

Promover el comportamiento ético, aumentando la transparencia empresarial.

Reforzar la reputación y el reconocimiento externo de la empresa.

Identificar, prevenir y mitigar cualquier riesgo causado por nuestras actividades.

Para implementar nuestra estrategia de sostenibilidad, identificamos a nuestros grupos de interés e interactuamos con ellos a través de diferentes canales y herramientas de comunicación para descubrir cómo estos grupos de interés pueden verse afectados por nuestras actividades, y cuáles son los asuntos que consideran más relevantes en su relación con Almirall.

Gracias a este diálogo, basado en la transparencia y la confianza, podemos identificar sus expectativas e intereses, e integrarlos en nuestras estrategias y sistemas de toma de decisiones y gestión, a fin de desarrollar respuestas que beneficien a todos.

El cumplimiento de nuestro Código Ético está en el corazón de nuestra gestión y de todas nuestras actividades en Almirall. Actúa como guía de nuestro compromiso y acción responsable, y define nuestra Política de Sostenibilidad, estableciendo los principios básicos y específicos de las acciones en esta área y también la forma en que interactuamos con nuestros grupos de interés.

El Consejero Delegado de la compañía es el responsable de supervisar la coordinación de todas las actividades relacionadas con la sostenibilidad y, especialmente, de proponer las líneas de estrategia y programas corporativos, establecer medidas de gestión y control, así como revisar los programas e iniciativas de ESG, cuyo Comité le reporta directamente.

Cadena de valor de los grupos de interés:



Las funciones principales del Comité de ESG son:

Coordinar y apoyar a los diferentes departamentos de Almirall, especialmente aquellos que asumen directamente la responsabilidad en la gestión diaria de las acciones relacionadas con la sostenibilidad.

Mantener y actualizar un inventario de actividades en curso y/o realizadas durante cada periodo.

Monitorizar y controlar los planes de acción aplicables aprobados por el Consejo de Administración y comprobar el cumplimiento de sus objetivos.

Preparar la propuesta para el correspondiente Informe Anual de Sostenibilidad que se presentará al Consejo de Administración para su aprobación.

Informar periódicamente al CEO sobre los aspectos relevantes que han surgido durante el ejercicio de las funciones de supervisión y coordinación de dichas actividades de ESG.

Integridad y transparencia empresarial

La integridad y la transparencia son partes esenciales de nuestra sostenibilidad. Estamos comprometidos con ellas en todos nuestros procesos y actividades, en un ejercicio que va más allá del cumplimiento normativo. En este ejercicio de transparencia, y siempre de manera clara y coherente, recopilamos, procesamos, construimos y brindamos información verdadera, relevante, comprensible, completa, útil y accesible de nuestras actividades a todos nuestros grupos de interés, ya que creemos que esta es la mejor manera de generar confianza y credibilidad en nuestra empresa y al mismo tiempo es un elemento diferenciador en el mercado. Somos responsables ante las partes interesadas de Almirall y proporcionamos información a través de diferentes canales y recursos, hablando con ellos y facilitando su comprensión de nuestro modelo de negocio.

Los siguientes mecanismos garantizan los más altos estándares de integridad corporativa



Código ético



Relación transparente con las partes interesadas



Seguridad de pacientes y empleados



Gestión de relaciones con los proveedores



Protección de datos

De acuerdo con nuestro compromiso con la transparencia, nos adherimos al Código de Prácticas de la European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations (EFPIA), así como al de las asociaciones de los países miembros, tales como Farmaindustria en España, cumpliendo con las legislaciones vigentes en cada país. Informamos de los pagos y transferencias de valor, directos o indirectos, hechos a profesionales de la salud u organizaciones sanitarias para actividades como consultoría, reuniones, asesoramiento, en línea con lo establecido con dichos profesionales sanitarios y organizaciones.

Proteger la privacidad de nuestros grupos de interés es primordial para Almirall y basamos nuestras acciones en el firme compromiso de cumplir con el marco regulatorio aplicable a nuestro negocio.

Por esa razón, Almirall tiene implementado un Programa de Cumplimiento de Privacidad que se esfuerza por fortalecer la cultura de protección de datos y la protección de la privacidad de nuestros accionistas. A través de este programa nos aseguramos el cumplimiento con las siguientes responsabilidades:

Informar y asesorar a la organización y a todos los empleados que procesan datos personales de sus obligaciones de acuerdo con el RGPD y otras leyes de protección de datos aplicables.

Supervisar el cumplimiento de Almirall con las leyes de protección de datos aplicables, además de las políticas de Almirall y los procedimientos operativos estándar en relación con la protección de datos personales.

Proporcionar asesoramiento cuando se le solicite, con respecto a las evaluaciones de impacto de los datos y supervisar el rendimiento de acuerdo con las leyes aplicables.

Cooperar y actuar como punto de contacto con las Autoridades.

Impulsar el conocimiento en la organización y su integración en nuestra cultura corporativa.

Medio ambiente

Nuestro compromiso con el planeta

Estamos comprometidos en mejorar nuestro desempeño energético y ambiental en todo nuestro negocio, y continuar desarrollando nuestras estrategias corporativas que incluyen una migración hacia un concepto más integral de protección ambiental y la lucha contra el cambio climático.

En Almirall vamos más allá del cumplimiento de la legislación y normativas ambientales, y nos inspiramos en las mejores prácticas internacionales en esta área ya que hay un bien superior que el mero cumplimiento normativo: la protección de nuestro planeta.

Tras obtener en 2018 el certificado de adaptación a la norma ISO 14001:2015 de Sistemas de Gestión Ambiental, TÜV Rheinland revalidó en 2019 la efectividad de la gestión ambiental de la compañía, hecho que se viene realizando periódicamente desde el año 2004 en España y desde el 2013 en Alemania. En la misma auditoria, se certificó el Sistema de Gestión Energética de Almirall bajo la norma 50001:2018, que sustituyó a la versión anterior que se había implementado desde 2013 en las plantas españolas y desde 2016 en nuestra planta alemana. Este sistema de gestión nos ayuda a reducir aún más nuestro impacto ambiental durante la ejecución de nuestras actividades de I+D, la fabricación de principios activos farmacéuticos, así como la producción y venta al por mayor de nuestros productos.

El uso sostenible de los recursos es de gran importancia para nosotros, incluida la eficiencia energética y la reducción del consumo de electricidad y gas en nuestras instalaciones, que son nuestras principales fuentes de energía. Desde 2016, hemos instalado paneles fotovoltaicos en la planta química de Sant Celoni (300 kW) y en la planta farmacéutica de Sant Andreu de la Barca (800 kW). Además, hemos firmado un contrato en nuestras instalaciones de España y Alemania para la compra de electricidad a partir de energías renovables con Garantía de Origen. Todas estas iniciativas resultan en un menor impacto en nuestra huella de carbono y, por lo tanto, una menor contribución al cambio climático.

En cuanto al consumo de agua y vertidos de aguas residuales, nuestros procesos están diseñados para contribuir a su minimización progresiva. Nuestros centros operativos cuentan con instalaciones para el tratamiento de aguas residuales y los parámetros asociados están muy por debajo de los límites legales.

Fabricamos nuestros productos teniendo en cuenta la sostenibilidad desde la perspectiva de diseño ecológico, y desde la fase de I+D hasta la distribución, con el fin de reducir su impacto ambiental.

Los residuos se gestionan de tal manera para generar lo menos posibles y que estos residuos tengan un propósito correcto y sostenible. Gestionamos el reciclaje o reutilización de residuos recuperables, y si no, se eliminan en cumplimiento con la normativa vigente. También

asumimos la responsabilidad de gestionar los residuos de nuestros pacientes, por lo que nos adherimos al Sistema Integrado de Gestión y Recogida de Envases (SIGRE) en España, y a los sistemas de gestión correspondientes en otros países.

Respetamos y protegemos la biodiversidad de los lugares donde hemos establecido nuestros centros operativos, y hemos establecido planes de emergencia para minimizar cualquier impacto ambiental que pueda acaecer.

Evolución del consumo de energía 2017-2019

Consumo de energía (MWh)	2017	2018	2019
Gas natural	22.896	22.509	21.741
Compañía eléctrica	29.750	28.615	27.142
Energía renovable	262	402	1.505

Rendimiento medioambiental:

Reducción del consumo energético entre 2017-2019: 5%

El 5% del consumo energético de Almirall proviene de la autogeneración de los paneles fotovoltaicos instalados en Sant Andreu y Sant Celoni

Aguas residuales: media de los parámetros en todos los centros de Almirall es inferior al 70% del límite legal

Reducción de las emisiones difusas de compuestos orgánicos volátiles (VOC) en el periodo de 2017-2019: 75%



Cambio climático

En Almirall creemos que el cambio climático es uno de los mayores desafíos y riesgos para la humanidad hoy en día, y por esa razón, apoyamos firmemente el Acuerdo de París, queriendo ser parte de la solución y haciendo todo lo posible para mantener el aumento de la temperatura global promedio muy por debajo de 2°C por encima de los niveles preindustriales. Nuestras operaciones son una fuente de emisiones de gases de efecto invernadero. Hemos asumido esa responsabilidad y tomado las medidas apropiadas para reducir nuestro impacto en el planeta. Este compromiso con el cambio climático influye e influirá en la estrategia y las políticas de Almirall, las decisiones e inversiones comerciales, el sistema de gestión y los objetivos de la organización.

En este sentido, Almirall basa su estrategia de cambio climático en dos pilares principales. El primero es la reducción de nuestra huella de carbono, y el segundo es el importante papel que la empresa quiere desempeñar en la prevención y minimización del daño que el cambio climático puede causar en la salud de las personas.

Nuestra estrategia contra el cambio climático establece el objetivo de reducir las emisiones de gases de efecto invernadero en un 21% en el año 2025 en comparación con 2014, lo que representa una reducción de 3.355 toneladas métricas de CO2 liberadas a la atmósfera.

Estamos firmemente involucrados desde 2015 en nuestro plan de movilidad sostenible, que tiene como objetivo contribuir a reducir nuestras emisiones de CO2 con acciones relacionadas con la forma en que nuestros trabajadores se mueven. Algunos ejemplos son el plan de beneficios flexibles para el uso del transporte público, la promoción del uso de vehículos híbridos y eléctricos, las sesiones de formación sobre seguridad vial y conducción sostenible, la instalación de cargadores eléctricos en los aparcamientos de la empresa o la creación de áreas de estacionamiento para bicicletas y scooters eléctricos, entre otros. Actualmente estamos preparando un programa de *car pooling* para nuestros empleados y que será implementado en el año 2020.

En un ejercicio de transparencia, desde 2014 en Almirall hemos estado respondiendo al cuestionario del Carbon Disclosure Project (CDP), que mide la transparencia y rendimiento de empresas cotizadas en cuanto al Cambio Climático. Esto también nos ayuda a comprender las mejores prácticas y a compararnos con nuestros pares, tanto a nivel nacional como global, a través de una amplia gama de factores materiales. La calificación de Almirall en el informe CDP 2019 aumentó del nivel C-Awareness a B-Management. Entre otros aspectos, ha sido clave para establecer un objetivo de reducción de las emisiones de GEI con un horizonte 2025 y los pasos para lograrlo.

Los riesgos y oportunidades derivados del cambio climático también se tienen en cuenta en Almirall para definir nuestra estrategia, anticipar sus efectos potenciales y minimizar su impacto, y para estar preparados y dar respuesta a las nuevas necesidades que los futuros pacientes puedan tener debido a los efectos del calentamiento global en la salud de las personas.

Tendencia de las emisiones de GEI entre 2017 y 2019

Emisiones de gases de efecto invernadero:

CO2 (t)	2017	2018	2019
Alcance 1	4.959	4.840	4.925
Alcance 2 (basado en el mercado)	1.694	0	0
Alcance 2 (basado en la ubicación)	9.889	9.687	7.952

Resultados y reducciones de emisiones alcanzadas

Nivel alcanzado en el Carbon Disclosure Project 2019:

B-Management

Reducción de las emisiones de GEI (localizadas) en comparación con 2014:

19%

Reducción de las emisiones de GEI (basadas en el mercado) en comparación con 2014:

37%

Social

Respondemos a las exigencias que nos plantea la sociedad, logrando al tiempo equilibrio operativo y competitividad. Los pacientes están en el centro de todo lo que hacemos y nos esforzamos por crear nuevos productos que contribuyan a mejorar sus vidas a través de la investigación, la innovación y el más estricto cumplimiento de las normas éticas y legales.

Mantenemos un diálogo fluido con organizaciones de pacientes y grupos de defensa del paciente, poniendo nuestro conocimiento a su disposición y colaborando en proyectos para beneficio mutuo. A través de este diálogo, obtenemos una visión completa de estos proyectos e información directa sobre sus necesidades específicas, las condiciones de su enfermedad, así como las barreras sociales y emocionales con las que se enfrentan, lo que nos permite empatizar con su situación y detectar potenciales nuevos campos de investigación.

Esta información y nuestro conocimiento científico se utilizan para obtener los medicamentos y dispositivos médicos más seguros y efectivos que maximicen el impacto positivo en los pacientes. Utilizamos tecnología de última generación y técnicas de producción para fabricar productos en los que los pacientes pueden confiar. Nuestro enfoque en los pacientes y nuestra capacidad para comprender sus objetivos y las soluciones que necesitan nos hacen únicos.

Nuestro compromiso responsable se extiende a los proveedores y socios en nuestra cadena de valor, de tal manera que fomenten relaciones basadas en la integridad, la transparencia y la confianza mutua, asegurando siempre que los proveedores cumplan con los mismos estándares que nosotros en nuestra organización.

El talento de nuestro equipo es clave en nuestro éxito comercial como empresa. Estamos comprometidos en mejorar continuamente las habilidades y nivel de responsabilidad y motivación de todos los que formamos Almirall, cuidando al mismo tiempo sus condiciones y seguridad de trabajo con la máxima dedicación. Como resultado, favorecemos el logro de los objetivos de competitividad, eficiencia empresarial y bienestar de los empleados.

Llevamos a cabo campañas de sensibilización sobre diversas patologías enfocadas en la sociedad, los pacientes y los profesionales de la salud. De esta manera, los pacientes son conscientes sobre cómo controlar sus síntomas y mejorar su calidad de vida, y la población general está más sensibilizada sobre el impacto que las enfermedades tienen en los pacientes.

Trabajamos con diferentes entidades para promover hábitos saludables y estudiar el impacto de las enferme-

dades, entre otras acciones. También estamos comprometidos con la prevención de enfermedades en países en desarrollo y participamos activamente en iniciativas globales de múltiples partes.

Impacto social

Mejorando la vida de los pacientes

Etiquetado y seguridad de los medicamentos

Nuestra principal preocupación es la seguridad de los cientos de miles de pacientes que confían en nuestros productos. Es por eso que estamos comprometidos en garantizar que nuestros medicamentos sean seguros durante todo el ciclo de vida del producto. Aplicamos controles de calidad estrictos a todos nuestros procesos asegurando que los productos que comercializamos cumplan con la normativa, directrices, buenas prácticas, códigos y estándares aplicables.

Cuando se desarrollan nuevos productos, garantizamos el cumplimiento de diferentes códigos como Buenas Prácticas de Laboratorio (GLP), Buenas Prácticas Clínicas (GCP) y Buenas Prácticas de Farmacovigilancia (GVP). Somos auditados periódicamente por las autoridades sanitarias y cumplimos con las Buenas Prácticas de Farmacovigilancia (GVP) durante todo el ciclo de vida del producto.

Monitorizamos continuamente los beneficios y riesgos de nuestros productos y nos mantenemos alerta para detectar posibles efectos no deseados de nuestros medicamentos. Hemos dispuesto diversos canales de comunicación a través de los cuales los pacientes o profesionales de la salud pueden contactarnos para solicitar información sobre los medicamentos o para informar de efectos adversos. En el caso de que un paciente, o un tercero, haya reportado una reacción adversa a uno de nuestros productos, sus datos estarán protegidos por nuestra Política Global de Privacidad de Seguridad de Medicamentos.

El embalaje y etiquetado de nuestros productos están diseñados para garantizar un uso seguro de acuerdo con las normativas y directrices internacionales. La información de seguridad recibida en relación con los productos de Almirall se revisa periódicamente para garantizar que las etiquetas proporcionan la información más actualizada. La monitorización de la seguridad es una actividad continua durante todo el ciclo de vida del producto, para proteger en última instancia a consumidores y pacientes.

Estudios clínicos y gestión de datos

Los ensayos clínicos son cruciales para identificar la seguridad de los nuevos fármacos, validar clínicamente su eficacia y conocer su rentabilidad. En Almirall contamos con una Política de Buenas Prácticas Clínicas que se aplica

a todos los ensayos clínicos que realizamos, desde las fases de diseño y preparación, la fase experimental, hasta la evaluación de resultados y su informe.

Todos nuestros ensayos se gestionan de manera efectiva en términos de tiempo y calidad, en base a estándares científicos y éticos internacionalmente aceptados, y de acuerdo con los requisitos de las autoridades locales en los países donde se llevan a cabo. Y siguiendo las directrices y directivas europeas, como la Declaración de Helsinki y sus enmiendas, las Buenas Prácticas Clínicas de la Conferencia Internacional sobre Armonización y las normativas de Buenas Prácticas Clínicas de la Administración de Alimentos y Medicamentos (FDA) incluidas en el título 21 del Código de Regulaciones Federales u otros requisitos internacionales.

Con estos controles, los pacientes voluntarios para los ensayos clínicos tienen garantizada su seguridad, privacidad y confidencialidad, y sus derechos están protegidos. Nuestros protocolos son evaluados y aprobados internamente para garantizar su aceptabilidad ética y validez científica. Informamos de manera transparente a los voluntarios sobre los detalles de nuestros ensayos, como para qué sirve el estudio, los beneficios y desventajas esperados, o su derecho a dejar de ser parte del ensayo, entre otros. Para mejorar el compromiso del paciente y aumentar la experiencia del paciente en ensayos clínicos, hemos creado una aplicación móvil, SKINCARE, a través de la cual los pacientes participantes pueden comunicarse en tiempo real con los equipos de investigación evaluando su contribución al ensayo y su experiencia diaria. Al mismo tiempo, los equipos de investigación tienen acceso en tiempo real a los datos de los pacientes reportados en la aplicación.

Estamos comprometidos con la transparencia de los resultados de los ensayos clínicos y los publicamos de acuerdo con las leyes y normativas nacionales que rigen la privacidad de los datos personales de los participantes y la protección de los derechos de propiedad intelectual. También divulgamos los resultados de los ensayos en bases de datos reconocidas públicamente como Clinicaltrials.gov y EudraCT. Desde 2014 hemos establecido nuevos procesos y sistemas de mejora para el manejo de solicitudes de datos por parte de investigadores médicos en lo relativo a estudios clínicos de medicamentos cualificados.

Durante 2019, Almirall, como patrocinador y en colaboración con sus socios clave, ha mantenido activos más de 20 ensayos clínicos en las siguientes indicaciones: psoriasis, queratosis actínica, dermatitis atópica, acné vulgaris, alopecia androgénica y onicomicosis.

Según publicó el British Medical Journal a finales de 2018, Almirall cumple al 100% con el requisito de informar sobre los resultados de los estudios en el Registro de Ensayos Clínicos de la UE. ⁽¹⁸⁾

Intercambio de conocimientos con profesionales de la salud

Almirall y los profesionales de la salud comparten un objetivo claro: cuidar de los pacientes. Es clave mantener una estrecha colaboración con estos profesionales y con las organizaciones de la salud para garantizar el uso adecuado de las terapias disponibles para ellos, y también para que seamos capaces de innovar y desarrollar nuevos productos. Esta colaboración se basa en los principios de intercambio de información y conocimiento, integridad, respeto, transparencia y estricto cumplimiento de los requisitos legales.

La experiencia de los profesionales de la salud es muy valiosa para nosotros, ya que nos proporciona conocimientos en áreas de necesidades médicas no cubiertas, posibles soluciones terapéuticas y la respuesta de los pacientes a los tratamientos. Gracias a ellos, investigamos y desarrollamos nuestros productos compendiando claramente las necesidades del paciente.

Entre las organizaciones profesionales de la salud, queremos destacar la colaboración con el **Consejo Internacional de Psoriasis (IPC)**, la **Academia Europea de Dermatología y Venereología (EADV)**, la **Academia Americana de Dermatología (AAD)**, la **Liga Internacional de Sociedades Dermatológicas (ILDS)** y **Psoriasis from Gene to Clinic (Psoriasis G2C)**.

A nivel local, como ejemplo de fomento del conocimiento y colaboración con los profesionales sanitarios y sus organizaciones, Almirall patrocinó en diciembre de 2019 el **II Encuentro de Expertos en Gestión y Economía de la Salud**, organizado por la UPF Barcelona School of Management. En este evento, gestores sanitarios, evaluadores y farmacéuticos de los mejores hospitales españoles y ges-

tores de salud pública analizaron experiencias de compra innovadoras en el entorno hospitalario y discutieron los retos futuros del sistema sanitario desde una perspectiva económica.

La 12ª edición del congreso médico Skin Academy organizado por Almirall, se celebró en abril de 2019 en Barcelona bajo el lema "Tratamiento a largo plazo de enfermedades crónicas y complejas de la piel". Más de 700 dermatólogos de Europa y EE.UU. asistieron al evento donde debatieron acerca de los últimos tratamientos e innovaciones en psoriasis, queratosis actínica, alopecia y onicomiosis, así como de los estudios más recientes y su relevancia en la práctica clínica cotidiana. Desde su primera edición, el Skin Academy está reconocido por su constante alto nivel de intercambio científico y educación médica.

También organizamos la 7ª edición de nuestro **MS Experts Summit** en el ámbito de la formación médica continua en Barcelona, que tuvo lugar del 24 al 26 de mayo de 2019. El tema tratado este año fue "Patrones significativos en el control de los síntomas de la esclerosis múltiple", y contó con un panel de expertos internacionales relevantes que analizaron los últimos desafíos y desarrollos asociados con el tratamiento de la enfermedad desde un enfoque completo y multidisciplinario, centrado también en sus síntomas.

Disponemos de varios repositorios de conocimientos con información y publicaciones actualizadas para cada una de nuestras áreas terapéuticas con el fin de ayudar en la práctica clínica cotidiana. El portal **AlmirallMed** pone nuestra ciencia y experiencia al servicio de la formación de los profesionales de la salud y la salud de sus pacientes, ofreciendo información sobre los productos de Almirall y también sobre las últimas pruebas científicas. El portal **Club de la Farmacia** es una iniciativa de Almirall creada

para escuchar, formar e informar al personal de farmacia. Este portal ofrece un espacio donde los profesionales de la farmacia pueden acceder a eventos actuales en su campo de especialización, mientras que al mismo tiempo obtienen capacitación y formación sobre las mejores prácticas. Ofrecemos una amplia variedad de herramientas innovadoras para que los profesionales de la farmacia puedan brindar el mejor asesoramiento y atención farmacéutica a sus pacientes. El Club de la Farmacia está basado en la proximidad a los pacientes y profesionales de la salud, así como en los valores de la ciencia y la innovación constante. Con estas iniciativas también promovemos que los tratamientos se implementen de manera óptima y que las prácticas realizadas sean eficientes y seguras.

Responsabilidad en toda la cadena de valor

En Almirall interactuamos con un gran número de proveedores y colaboradores externos que consideramos como una extensión de nuestras propias responsabilidades y un factor fundamental en el cumplimiento exitoso de nuestros compromisos con la comunidad sanitaria. Nuestro proceso de compra garantiza el suministro de bienes y servicios en las condiciones requeridas, de acuerdo con nuestros requisitos técnicos y comerciales. Buscamos calidad, rigor, compromiso y excelencia en un proveedor, como fuente de apoyo a nuestra actividad.

Nuestras relaciones con los proveedores se basan en el principio de buena fe contractual, y exigimos reciprocidad y transparencia del proveedor en la prestación de servicios e información sobre su solvencia técnica y financiera.

También fomentamos prácticas éticas y responsables en toda nuestra cadena de suministro, asegurando que los proveedores cumplan los mismos estándares que nosotros tenemos dentro de nuestra organización aplicando los principios establecidos en el Código de Conducta de Proveedores de Almirall, que deben ser reconocidos y aceptados por los proveedores como parte de su proceso de homologación. Brindamos a nuestros proveedores un trato justo, honesto y respetuoso, siempre dentro de la normativa aplicable.

Asimismo, disponemos de un programa de gestión de las relaciones con los proveedores para evaluar estas prácticas y sus responsabilidades. El programa define nuestra relación con los proveedores y fomenta la colaboración con socios clave que hemos evaluado y que están a la vanguardia de la industria farmacéutica. Evaluamos y certificamos a nuestros proveedores utilizando y garantizando los más estrictos criterios de sostenibilidad que también se han incluido como un elemento importante durante el proceso de licitación, e implementamos planes de acción individuales de acuerdo con los resultados obtenidos por cada proveedor y los riesgos potenciales identificados durante la evaluación. El objetivo final es que todos nuestros principales proveedores se adhieran a las normas éticas, ambientales y de buen gobierno.

Se espera que nuestros proveedores cumplan con los siguientes estándares:

Éticos:

Anticorrupción y contra el soborno, competencia leal, cumplimiento con programas de sanción y embargo, marketing responsable, integridad empresarial, privacidad, propiedad intelectual, seguridad de los productos, bienestar animal.

Laborales y de derechos humanos:

Condiciones de trabajo, libertad de asociación, trabajo no infantil o forzoso, no abuso y no acoso, tiempo de trabajo, salarios, no discriminación, derechos humanos fundamentales, seguridad social.

Salud y seguridad en el trabajo:

Normas mínimas de protección, procesos de seguridad, preparación y respuesta a emergencias, información sobre peligros, permisos ambientales, prevención de la contaminación, residuos y emisiones, cambio climático.

Calidad:

Especificaciones y seguridad del producto, auditorías.

Gestión:

Cumplimiento de la ley y del contrato vigente, información a los subcontratistas y solicitud para su cumplimiento del Código, asignación de recursos apropiados, proceso de mejora continua, registro de información, reportes de situaciones de incumplimiento del Código.

El área de **Procurement** (Compras) de Almirall ha llevado a cabo una amplia transformación digital en 2019, explicada anteriormente en este informe, que nos ha aportado múltiples beneficios en la gestión de nuestros procesos y que también se traduce en una mayor contribución para promover la sostenibilidad y la reducción del impacto ambiental. Estas ventajas incluyen mitigar los riesgos en nuestras compras, reducir el desperdicio de papel, tanto para nosotros como para nuestros proveedores, y facilitar el cumplimiento de nuestro Código de Conducta.





Empleados



1.765
Número de empleados



821 (46,5%)
Hombres



944 (53,5%)
Mujeres



24
Nacionalidades diferentes



13,5
Antigüedad media



70,0%
de expertos en la industria farmacéutica



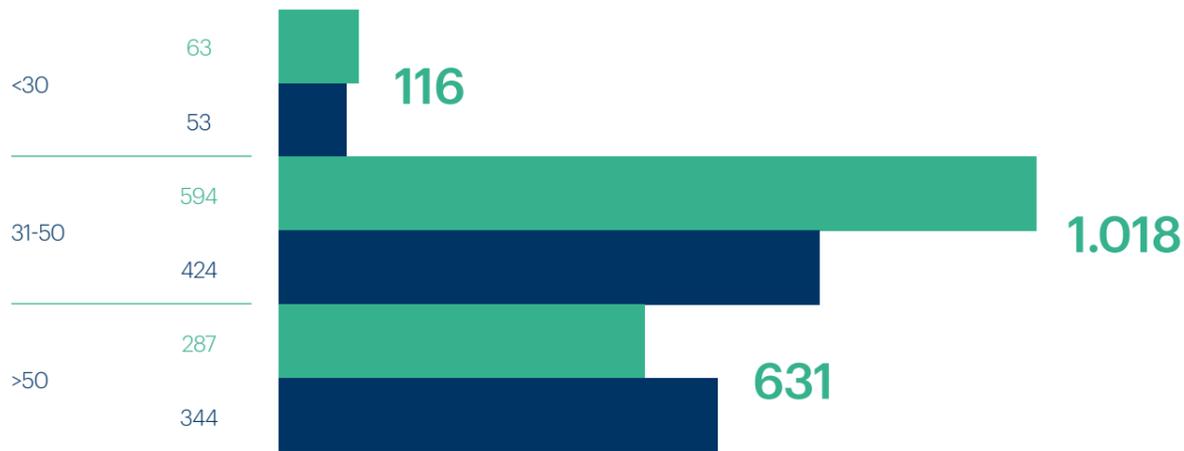
20,4
Horas de formación por empleado



97,0%
Relación laboral permanente/indefinida

Distribución de edades de los empleados

Mujeres 
Hombres 



En Almirall estamos comprometidos con nuestros empleados. Estamos orgullosos de todos y cada uno de los miembros de nuestro equipo. Todos ellos son un activo para el éxito de nuestra empresa. Nuestro objetivo es atraer, involucrar y retener profesionales excepcionales alineados con nuestro Noble Propósito y Valores Corporativos, los cuales sustentan todo lo que hacemos, lo que refleja nuestro comportamiento y nos ayuda a alcanzar nuestros objetivos.

También estamos comprometidos con el desarrollo de las personas y su crecimiento profesional dentro de nuestra organización, lo que se ha demostrado una vez más después de haber sido galardonados en 2019 con el prestigioso certificado **Top Employers** por undécimo año consecutivo.

Cultura y valores

Nuestra cultura de trabajo en Almirall está continuamente reforzada por nuestro Noble Propósito, que pone a los pacientes en el centro de todo lo que hacemos, buscando transformar su mundo, ayudándoles a realizar sus esperanzas y sueños de una vida saludable. Nos inspira a dar lo mejor de nosotros mismos, es lo que da sentido a nuestros esfuerzos y a nuestro trabajo diario.

Hemos compartido nuestro Propósito dentro del equipo, hemos realizado talleres para comprender mejor su significado y hemos escuchado numerosos testimonios y experiencias personales de los pacientes sobre cómo viven su enfermedad. Esta actividad de sensibilización periódica es la fuerza impulsora de nuevos esfuerzos para encontrar soluciones que ayuden a transformar la vida de los pacientes.

Nuestros valores son una guía para lograr nuestros objetivos y cómo queremos ser percibidos por nuestros grupos de interés. Son la palanca para seguir fortaleciendo una cultura ágil, colaborativa, emprendedora y valiente, resultando en una ventaja competitiva a través de la innovación.

Todo nuestro equipo comparte nuestros sólidos Valores Corporativos y se esfuerza por reforzar su compromiso para seguir siendo una empresa líder, responsable, transparente y duradera. Contar con personas comprometidas nos fortalece como empresa que se preocupa por sus empleados.

Tenemos una cultura empresarial basada en los principios de cumplimiento, mejora continua y responsabilidad ante nuestros grupos de interés. Nuestra conducta está respaldada por la integridad y todos los que forman parte de Almirall deben cumplir con nuestro Código Ético.

Por qué / Noble Propósito

Transform the patient's world by helping them realize their hopes & dreams for a healthy life

Qué
Nuestra Estrategia de Compañía

Cómo
Nuestros Valores Corporativos



Desarrollo de talento y liderazgo

Nuestra estrategia de desarrollo del talento se basa en dos pilares:

Centralidad del empleado:

Los empleados son los principales responsables de su desarrollo y crecimiento. Es por ello, que cuentan con una amplia serie de herramientas y programas que les facilitan su experiencia de desarrollo en Almirall.

Programa Autoconocimiento:

El autoconocimiento es un motor clave y el punto de partida de cualquier viaje de desarrollo. Como un primer paso en el crecimiento profesional del empleado, proporcionamos un programa de autodesarrollo que hace que los empleados tomen conciencia de sus fortalezas y oportunidades de desarrollo.

Mi Desarrollo:

Una vez que los empleados tienen una visión de lo que deben reforzar y desarrollar aún más, pueden establecer sus objetivos de desarrollo en un plan de acción individual llamado Mi Desarrollo acordado con su Manager. Este plan aprovecha la metodología 70/20/10.

Mi Contribución:

Este es nuestro proceso de evaluación del desempeño que ayuda a definir el camino requerido para lograr nuestros objetivos. Estos objetivos combinan las necesidades del negocio y los valores corporativos con nuestras fortalezas y nos desafían como equipo. Los empleados y gerentes mantienen reuniones frecuentes a lo largo de todo el proceso que son muy importantes para construir una mentalidad de retroalimentación continua y darles la oportunidad de compartir sus impresiones durante el año.

Mi plan de formación:

Se establece un plan de formación con diversos programas, alineados con nuestro Propósito, estrategia y valores. Los miembros del equipo identifican sus necesidades de capacitación y las incluyen como acciones de desarrollo dentro de su programa Mi Desarrollo.

Este plan también incluye una hoja de ruta que nos permite construir sobre las capacidades de liderazgo de cada empleado, teniendo en cuenta su antigüedad en la organización para desarrollar el liderazgo en nuestra organización.

Los líderes son clave en el desarrollo del talento dentro de sus equipos:

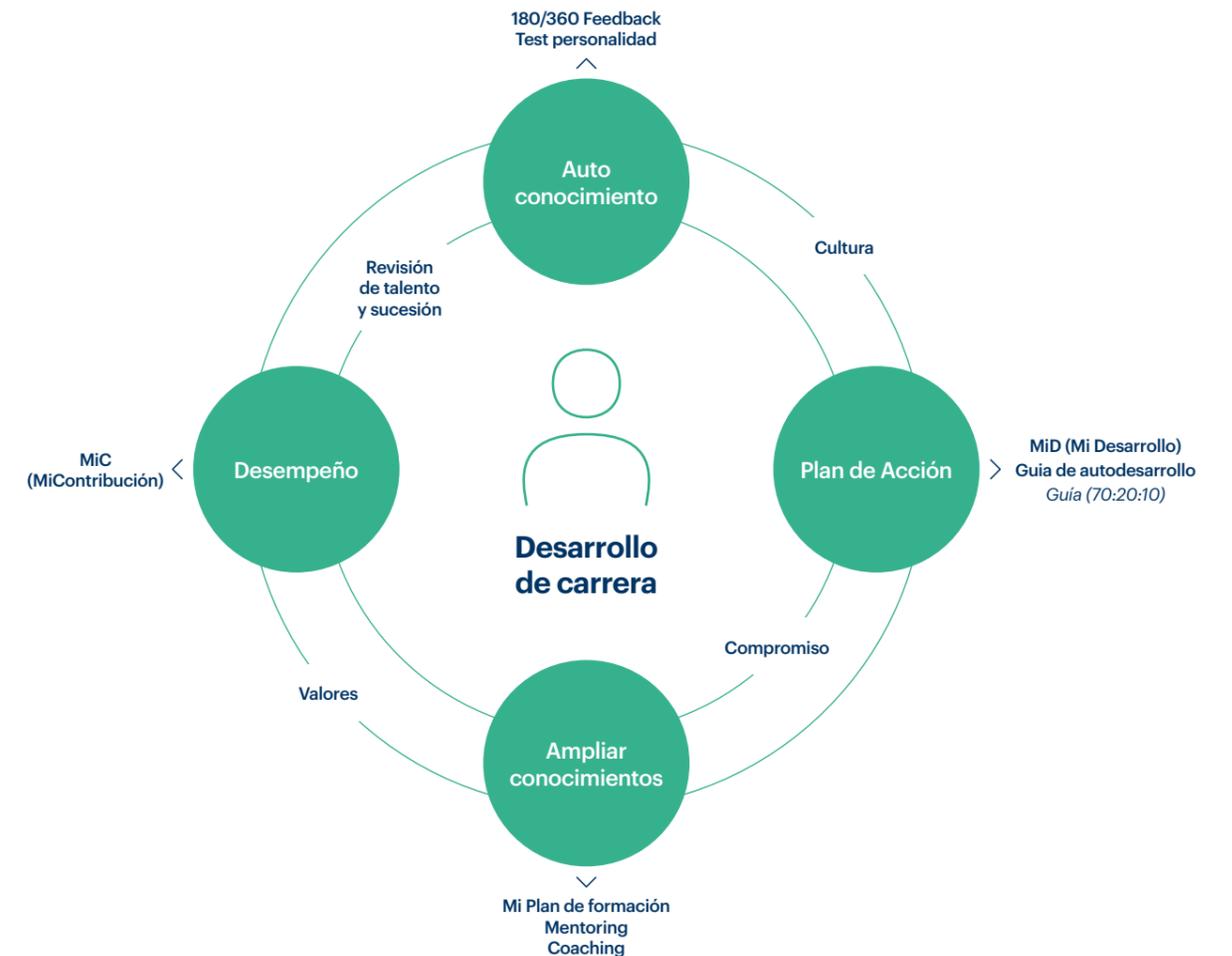
Los líderes invierten mucho tiempo en el desarrollo de sus equipos, al tiempo que fomentan el talento interno y ofrecen nuevas oportunidades de crecimiento para nuestros empleados. Estamos consolidando un robusto proceso de revisión de talento y planificación de sucesión donde la gerencia:

- Identifica sus desafíos empresariales y necesidades organizativas.
- Define posiciones fundamentales y posibles sucesores para el futuro.
- Identifica empleados con potencial y oportunidades de desarrollo. Estas se agregan a su programa Mi Desarrollo para fortalecer su crecimiento.

El objetivo de nuestra **estrategia de Desarrollo de Talento y Liderazgo** es construir un equipo diverso con múltiples habilidades para afrontar los desafíos de crear soluciones óptimas e innovadoras para los pacientes.

El resultado de cada programa de formación ayuda a los empleados y sus gerentes a tener conversaciones significativas y revisar / establecer un plan de desarrollo en este programa.

Datos de formación	Hours (H)
Técnicas	23.483
Valores y competencias	8.436
Idiomas	1.668
Ofimática	2.276
Total	35.863



Leadership Path

Para desarrollar las competencias de liderazgo fundamentales para ser un líder de éxito en Almirall.





Nos preocupamos por nuestros empleados

Promoción de la salud y entorno laboral flexible

Relanzamos la Encuesta de Compromiso a finales de 2019 para analizar el impacto de los planes de acción implementados y la evolución de nuestro nivel de participación. La encuesta tuvo un nivel extraordinariamente alto de participación con resultados muy positivos, lo que refleja un aumento significativo en el compromiso de nuestros empleados y avances generalizados en nuestra cultura que apoyan y facilitan nuestro crecimiento sostenible.

Los escuchamos e identificamos varias acciones a implementar, enfocándonos en diferentes aspectos como la mejora de su calidad de vida y el desarrollo de un ambiente de trabajo donde los valores corporativos se reflejen diariamente, permitiendo la evolución de nuestro Talento.

Nuestras iniciativas clave:

Turn it Flex se lanzó en 2019, con el objetivo de dar más flexibilidad en el trabajo y en la gestión de nuestro horario. Incluye una serie de medidas para flexibilizar nuestras horas de trabajo, permitiendo a los empleados beneficiarse de un mejor equilibrio entre su vida personal y profesional.

Con el fin de promover y fomentar un entorno más colaborativo e innovador que permita una mayor agilidad, eficiencia y flexibilidad, hemos definido un nuevo modelo de espacio en nuestras oficinas. El proyecto **Flexible Work Place** (que se implementará a finales de 2020 en la sede central) lleva aún más lejos nuestra evolución cultural, siendo ya una realidad en nuestra planta de producción en Sant Andreu de la Barca.

Como no podía ser de otra manera en una empresa cuya razón de ser es mejorar la salud y el bienestar de las personas, en Almirall implementamos diversas iniciativas dirigidas a promover la salud de nuestros empleados y crear entornos de trabajo saludables. Para ello, ofrecemos a nuestros empleados acceso a gimnasios y servicios médicos en nuestras instalaciones, así como a restaurantes y cafeterías con menús especiales.

Este año iniciamos un desafío de actividad física llamado **+YOUFEELFIT Challenge**. Mediante este programa, los empleados, a través de una app, pueden caminar, correr, andar en bicicleta o nadar, de forma individual y en equipos. Se ha diseñado para mejorar su salud y calidad de vida mientras practican deportes. Nuestros participantes acumulan **Almirómetros**, que se convertirán en dinero al final del desafío, dinero que a su vez se convierte en donaciones económicas para organizaciones sin ánimo de lucro que tienen un impacto positivo en la sociedad. Estas donaciones son al mismo tiempo una contribución a nuestro Noble Propósito y un impulsor clave para aumentar el compromiso de nuestros empleados. Además, los participantes también aprenden sobre salud nutricional, emocional y física mientras se divierten, socializan y practican deportes.

Estas iniciativas complementan las ya existentes, que benefician, no solo a nuestros empleados sino también a sus familias. Incluyen asistencia económica en caso de matrimonio / pareja de hecho, nacimiento o adopción de niños, planes de compensación flexibles o escuela, prestaciones de guardería o educación especial, etc.

Promoción de la salud y la nutrición equilibrada

- Acceso a gimnasios en nuestras instalaciones
- Menús especiales en nuestros restaurantes y cafeterías
- Servicios médicos in situ
- +YOUFEELFIT Challenge de actividad física

Equilibrio trabajo-vida

- Horario laboral flexible
- Ayuda escolar y de guarderías
- Proyecto *Flexible Work Place*

Bienestar económico

- Plan de prestaciones flexibles para el uso del transporte público
- Planes de movilidad
- Zona de aparcamiento de bicicletas y scooters eléctricos

Chequeos

- 1.192 chequeos médicos a los empleados (aumento del 11% frente a 2018)
- 313 evaluaciones de prevención de riesgos laborales (aumento del 16% frente a 2018)
- 1.575 participantes en campañas de promoción de la salud

Tasas de accidentes

- Índice de accidentes a nivel global: 6,7 accidentes en todo el mundo / 1.000 trabajadores, 69% por debajo del nivel del sector farmacéutico
- Índice de gravedad de accidentes 85% por debajo del nivel del sector

Medidas de mejora

- 476 acciones correctivas y de mejora en la gestión de HSE implementadas (aumento del 48% frente a 2018) y 6.868 horas de formación en seguridad, salud y medio ambiente

Salud y seguridad laboral

La salud y seguridad de nuestros profesionales es una de las principales preocupaciones en Almirall. Estamos firmemente involucrados en la prevención de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, evaluamos posibles riesgos, los gestionamos integralmente y creamos un ambiente laboral saludable.

Nos comprometemos a implementar todas las medidas necesarias para mejorar nuestros niveles de seguridad y salud en el trabajo con el fin de proteger la vida y la salud de empleados y visitantes a nuestras instalaciones y lugares de trabajo, revisamos y evaluamos cada año el cumplimiento de los requisitos legales aplicables en materia de gestión de riesgos laborales y cuestiones ambientales.

En 2019 fuimos auditados por TÜV Rheinland para certificar nuestro sistema de gestión de salud y seguridad en el trabajo bajo la nueva norma ISO 45001:2018, con excelentes resultados. Los auditores destacaron el robusto análisis del contexto y la evaluación de las expectativas alcanzadas, la estrategia corporativa sobre el cambio climático, las campañas de sensibilización, la definición y despliegue de los objetivos anuales de HSE, así como el

alto nivel de participación de los profesionales, entre otros. Esta certificación, junto con la de otros sistemas de gestión de Almirall, no solo garantiza nuestra excelencia ante terceros, sino que también nos proporciona un sistema de mejora continua que nos permite avanzar en estas áreas.

Como prueba de esta excelencia en la gestión, hemos logrado una baja tasa de accidentes en nuestras oficinas y centros operativos en España: significativamente inferior a la media de las empresas del sector farmacéutico, y que esperamos reducir aún más.

Hemos llevado a cabo múltiples campañas durante el año para cuidar de la salud de nuestros empleados y promover prácticas saludables. Además de las actividades de seguimiento de la salud realizadas por nuestros servicios médicos, hemos promovido campañas de prevención de la patología prostática, detección precoz del cáncer colorrectal, detección de patología tiroidea, cuidado de la piel y vacunación y cuidado cardíaco, con un gran número de participantes.

Actividades sociales

En Almirall asumimos nuestro papel como ciudadano corporativo responsable y activo, y como tal, no podemos ignorar el entorno en la que desarrollamos nuestras actividades. Nos gustan los desafíos y por ello buscamos realizar contribuciones que causen el mayor impacto positivo en nuestra sociedad, a través de diferentes actividades llevadas a cabo en los países y comunidades locales donde operamos. Apoyamos la creación de alianzas, programas e iniciativas para la mejora de la comunidad y el desarrollo de la sociedad que estén alineados con nuestros objetivos estratégicos: crear valor y ayudar a construir mejores comunidades.

Llevamos a cabo numerosas colaboraciones con organizaciones de pacientes de psoriasis, esclerosis múltiple y dermatitis atópica, entre otras. Además, colaboramos con la Administración de Salud, en escenarios *win-win* en los que se llevan a cabo campañas de sensibilización, dirigidas especialmente a pacientes y profesionales de la salud con el fin de facilitar ciertos cambios que promuevan estilos de vida saludables y fomenten estrategias preventivas.

Como parte del compromiso con la sociedad a través del programa de sostenibilidad de Almirall, centramos nuestros esfuerzos en el avance de causas relacionadas con la educación y la concienciación de las enfermedades contra las que luchamos, realizando múltiples campañas, eventos, presentaciones, patrocinios, etcétera, con el objetivo de que la sociedad, los pacientes, los profesionales de la salud, nuestros trabajadores y los medios de comunicación, sean más conscientes de estas enfermedades, sus causas, síntomas y posibles tratamientos.

También estamos involucrados en el desarrollo económico y social de las comunidades locales donde se encuentran nuestros centros operativos y en facilitar el acceso a los servicios de salud.

Creando mejores soluciones a través de la colaboración

En Almirall creemos en el diálogo abierto y la comunicación transparente con las organizaciones de pacientes y las Administraciones Sanitarias. Las organizaciones de pacientes desempeñan un papel activo en el ecosistema de la atención médica y son una fuerza impulsora clave para que la atención médica esté más centrada en el paciente, ya que pueden aprovechar las experiencias y el conocimiento que los pacientes les aportan. Del mismo modo, las Administraciones Sanitarias también nos proporcionan ese conocimiento sobre el paciente que, de otra manera, nos sería más difícil adquirir.

Por esta razón, consideramos a ambas entidades como grupos de interés clave porque nos facilitan conocer la perspectiva del paciente y así poder desarrollar nuevas y mejores soluciones para sus enfermedades y contribuir a mejorar su calidad de vida. Las relaciones que construimos con estas partes interesadas se basan en el respeto mutuo y la confianza, y siempre desde una perspectiva ética y transparente.

En 2019 trabajamos con varias organizaciones enfocadas en pacientes con diversas patologías. Contribuimos a través de la organización **Acción Psoriasis** con una donación anual que nos ha permitido participar activamente en la actualización de su guía en línea con los tratamientos disponibles para la enfermedad, a la vez que participamos en eventos de la propia asociación. Debido a nuestro ineludible compromiso con las organizaciones de pacientes, iniciamos este año el **Proyecto de Hábitos Saludables** en colaboración con Acción Psoriasis. Un proyecto cuyo objetivo es crear un consenso sobre los hábitos saludables de los pacientes que padecen psoriasis en términos de dieta / nutrición, actividad física y manejo emocional, a través de un comité de expertos conformado por dermatólogos, nutricionistas, pacientes y organizaciones de pacientes, entre otros, que avalan dicho proyecto. Se creará un informe de hábitos saludables como resultado de una encuesta de expertos sobre pacientes con psoriasis y su posterior análisis. Este informe será publicado y publicitado adecuadamente para proporcionar a los pacientes información que les permita mejorar la relación con su enfermedad y su calidad de vida.

También en el campo de la psoriasis, hemos trabajado con la **Universitat Internacional de Catalunya** (UIC) apoyando su Observatorio de Psoriasis, cuyo objetivo es comprender mejor a los pacientes con esta enfermedad, estudiar el impacto que tiene en la vida personal, social y familiar, y comprender el papel de la enfermedad en el mercado actual.

Con estas colaboraciones, buscamos tener una mejor comprensión de esta afección cutánea y también identificar las lagunas que deben cubrirse para garantizar una mejor calidad de vida para todos los pacientes con psoriasis.

Con respecto a la esclerosis múltiple, hemos realizado donaciones específicas a 6 organizaciones de pacientes españolas para patrocinar varias acciones y eventos, incluyendo el **Día Mundial y Nacional de la Esclerosis Múltiple**, así como campañas de sensibilización y talleres. Además, actualmente estamos trabajando con la organización nacional de pacientes para la EM con el objetivo de crear un comité de expertos que desarrollará una guía de sintomatología asociada para la esclerosis que puede ayudar a los pacientes y médicos a detectar de forma precoz todos los síntomas de esta enfermedad. Nuestro enfoque con todas estas colaboraciones y proyectos es implementar campañas de sensibilización que ayuden a los pacientes con EM a mejorar su calidad de vida.

En términos de colaboración con la Administración Sanitaria local llevamos desde 2009 promoviendo el programa de prevención y promoción de la salud de los médicos residentes (MIR) junto con la **Fundación Galatea**. Esta entidad fue creada por el Consejo de Asociaciones Médicas de Cataluña con el apoyo del Departamento de Salud, y tiene como objetivo promover estilos de vida saludables entre los profesionales de la salud así como fomentar estrategias de prevención frente a los riesgos derivados del ejercicio de su profesión. El programa que promovemos consiste en seminarios, sesiones informativas y cursos online para estos profesionales.

Hemos llevado a cabo proyectos de interés mutuo para la Administración Regional de Salud (Servicios de Salud de las Comunidades Autónomas), incluyendo diferentes talleres, formación y sensibilización en enfermedades dermatológicas y cardiovasculares con Unidades de Atención Primaria y Especializada. Así como talleres y campañas de sensibilización para pacientes con esclerosis múltiple en las unidades de medicina especializada. Estos proyectos abarcan toda la cadena sanitaria (gestores macro/meso/micro y profesionales de la salud) y se han llevado a cabo en hospitales y fundaciones vinculadas a las Autoridades Sanitarias Regionales.

Cifras clave 2019 Colaboración Fundación Galatea

Actividades in situ

29 Actividades	545 Estudiantes
107 Horas de formación	9/10 Evaluación del estudiante

Actividades online

Tutores 258	Residentes 175
8,5/10 Evaluación del estudiante	

Concienciando sobre las enfermedades

En Almirall queremos apoyar a los pacientes proporcionándoles la mayor cantidad de información posible sobre su enfermedad. La difusión responsable de información rigurosa es clave para mejorar el conocimiento de la enfermedad, ya que cuanto más conozcan los pacientes sobre su estado de salud y tratamiento, más conscientes serán de las consecuencias y, por lo tanto, de la terapia a aplicar.

Proporcionar información precisa sobre los tratamientos y medicamentos que se pueden usar para cada tipo de enfermedad es parte de nuestro compromiso con nuestros grupos de interés, especialmente los pacientes, los profesionales médicos y los medios de comunicación. Por ejemplo, en línea con este compromiso, y a la luz del aumento en el suministro de productos a base de cannabis y su liberalización en algunos países para uso médico sin evidencia clínica de su efectividad, beneficios o estándares de fabricación GMPA, en Almirall estamos comprometidos en instruir a gobiernos, médicos y pacientes sobre los beneficios de Sativex, un producto farmacéutico testado y aprobado. Este tratamiento mejora significativamente los síntomas de espasticidad en pacientes con EM, está aprobado por reguladores europeos, producido con los más altos estándares de control de calidad y utilizando tecnología de última generación que garantiza su pureza, potencia y estabilidad. Hemos informado sobre la efectividad de este fármaco y su diferenciación en comparación con los productos a base de cannabis, a través de colaboraciones con múltiples líderes de opinión en medicina y con nuestra participación en foros médicos como el **11º Congreso de la Federación Europea del Dolor (EFIC)** celebrado en Valencia, o el **35º Congreso del Comité Europeo para el Tratamiento y la Investigación de la Esclerosis Múltiple (ECTRIMS)** en Estocolmo.

Con el fin de concienciar sobre la esclerosis múltiple, en mayo celebramos el **Día Mundial de la Esclerosis Múltiple** con una campaña de sensibilización para nuestros empleados sobre lo que implica vivir con esta enfermedad, sus consecuencias de la misma en los pacientes y cómo los síntomas afectan en su vida diaria.

También nos sumamos a la campaña "I take my steps" de la **Fundación GAEM**, una fundación de pacientes dedicada a sensibilizar sobre la esclerosis múltiple y promover la investigación biomédica para tratar esta enfermedad neurológica de origen autoinmune. Doscientos empleados y colaboradores de Almirall "donaron sus pedaladas" para la esclerosis múltiple por un total de 8.000 km, lo que se tradujo en una donación a la Fundación. Esta donación servirá para continuar desarrollando su proyecto y proporcionar información sobre la esclerosis múltiple a los pacientes y su entorno, y para seguir concienciando a la sociedad sobre lo que significa vivir con esta enfermedad.

Además de las acciones de concienciación ya mencionadas en este informe, nuestra página web proporciona abundante información sobre afecciones dermatológicas, enfermedades respiratorias o la espasticidad de la esclerosis múltiple, explicando qué son, cómo saber si la persona las padece, tipos de tratamiento, asesoramiento y cómo contactar con las asociaciones de pacientes. También ofrecemos formación en línea sobre dermatología para los medios de comunicación con información básica destinada a aumentar el conocimiento de esta especialidad, y tenemos un canal para informar sobre las últimas iniciativas de Almirall.

Compromiso con las comunidades locales

En Almirall estamos plenamente comprometidos con nuestro entorno y apoyamos el desarrollo de las sociedades en los distintos países donde operamos, teniendo en cuenta sus necesidades específicas.

Como demostración de la solidaridad y el compromiso de Almirall con la sociedad, ejecutamos con éxito el **proyecto ISA** (Índice de Solidaridad Almirall) en la planta de Sant Andreu de la Barca. Este proyecto consistió en hacer diferentes donaciones a cuatro oenegés, cuyo importe fue referenciado a los logros de esa planta.

La iniciativa fue propuesta por dos trabajadores de la línea de producción. Una vez puesto en funcionamiento, los trabajadores propusieron siete oenegés que cumplieran con los requisitos de recibir las donaciones económicas ofrecidas por Almirall. Estos colaboradores también se convirtieron en embajadores de estas entidades, explicando la misión de la organización a sus compañeros para obtener el máximo número de votos posible para sus oenegés cuando comenzó el período de votación. De esta votación se seleccionaron cuatro entidades dedicadas a mejorar la vida de las personas con diferentes discapacidades y la de sus familias, y también para las personas con enfermedades mentales.

Este proyecto ayudó a los empleados a aumentar su concienciación y les animó a llevar a cabo sus tareas diarias con un enfoque basado en resultados, dando lugar a un mayor rendimiento como individuos y como equipo. Pero sobre todo, es un proyecto que les permitió dar mayor sentido a su vida cotidiana, sabiendo que su dedicación y esfuerzo diario tiene un impacto muy positivo en su entorno al ayudar a sus oenegés de elección o las de sus compañeros.

También trabajamos con diversas organizaciones sin ánimo de lucro para promover actividades, ofrecer servicios y financiar proyectos que consideramos fundamentales para el desarrollo social de las poblaciones y regiones más desfavorecidas.

Acceso a la salud

Colaboramos directa o indirectamente en programas específicos en países emergentes y en desarrollo, así como en áreas de crisis humanitaria, incluidas las contribuciones financieras directas y las donaciones de medicamentos.

Almirall es socio de la **iniciativa global Access Accelerated** desde 2017. Este es un proyecto pionero entre múltiples partes interesadas y centrado en mejorar la prevención y la atención de las enfermedades no transmisibles (ENT). Participan en él más de 20 compañías biofarmacéuticas, lo que ayuda a superar una variedad de barreras de acceso a los medicamentos para las ENT en 136 países de ingresos de medio a bajos. Access Accelerated apoya el diálogo entre múltiples partes interesadas y el trabajo sobre el terreno a través de 106 programas de salud pública.

Estos objetivos se persiguen a través de diferentes estrategias como la concienciación de la comunidad y se vinculan a la atención, la financiación, la prestación y el fortalecimiento de la seguridad sanitaria, los acuerdos de licencia, la normativa y la legislación, la fabricación, la donación de medicamentos, la investigación de desarrollo de productos y la cadena de suministro.

También trabajamos estrechamente con los sistemas de salud, explorando formas innovadoras de ayudar a los pacientes a obtener acceso a nuestros medicamentos. Además, aplicamos precios basados en el valor para garantizar la disponibilidad oportuna de nuevos tratamientos rentables para satisfacer necesidades no cubiertas.

Los principales objetivos del programa Access Accelerated son:

Desarrollar un conjunto de conocimientos comunes y colaborativos sobre los obstáculos a la prevención, el tratamiento y la atención de las ENT.

Aunar los esfuerzos reuniendo información crítica sobre las necesidades de los pacientes, las prioridades gubernamentales y las estrategias locales en los países de ingresos medios y bajos.

Fomentar nuevas acciones mediante la identificación de lagunas, desafíos y oportunidades de mejora.

Compartir información sobre los esfuerzos programáticos como un recurso para nuestros socios actuales y futuros.



Gobierno Corporativo

Un gobierno diverso y experimentado

Consejo de Administración

2019

Miembros del Consejo 10	Consejeros dominicales 3	Consejeros independientes 5
Consejeros ejecutivos 1	Consejeros externos 1	Miembros no consejeros 2

Comité de Dirección

Miembros del Comité 10	Media de años de experiencia en la industria farmacéutica del Comité de Dirección 21
----------------------------------	--

El gobierno corporativo de Almirall está impulsado por nuestro Noble Propósito, que refleja nuestra razón de ser, así como nuestra esencia tanto en el presente como para las generaciones futuras. Queremos asegurarnos de que, tanto el modelo de gestión de Almirall, como las decisiones tomadas por el Consejo de Administración y sus comisiones, están orientadas a preservar los intereses a largo plazo de nuestros grupos de interés y garantizar la sostenibilidad de la empresa. La rendición de cuentas, la transparencia, la atención a los intereses de los accionistas y una clara garantía de responsabilidad son cruciales para ese proceso.

Nuestro Propósito y nuestros Valores Corporativos están garantizados con los sistemas implementados para avalar que estamos cumpliendo, no solo con las leyes y regulaciones más estrictas, sino que tratamos de estar un paso por delante en términos de transparencia para ganar la confianza de los pacientes y los proveedores de atención médica, así como del resto de partes interesadas.

Nuestros valores y ética

Los valores de Almirall son la base sobre la cual construimos una organización única en la que nos sentimos empoderados como actores clave en la evolución de la empresa, pero aún más importante, son los valores que se reflejan plenamente en nuestro Código Ético, que guía todo lo que hacemos como empleados y refuerza la confianza que los grupos de interés manifiestan en nosotros. Incluye las reglas y procedimientos que guían la conducta de nuestros empleados, junto con los estándares éticos que se aplican a nuestras actividades de negocio y nuestras relaciones con todas nuestras partes interesadas, incluidos proveedores, profesionales sanitarios, organizaciones de la salud, organizaciones de pacientes, grupos de defensa del paciente, hospitales, instituciones académicas, empresas científicas, organismos reguladores, autoridades, accionistas, inversores, medios de comunicación e incluso la competencia, entre otros.

Contamos con un sólido sistema de cumplimiento, no solo para garantizar que todas las partes afectadas cumplan con nuestro Código Ético, sino también para promover la comunicación, la capacitación, el control y la conciencia de comportarse con los más altos estándares de integridad y transparencia y, en consecuencia, evitar cualquier incumplimiento legal. El propósito de la Política de Control de Riesgos Legales es proporcionar a la organización un sistema de control de cumplimiento, basado en la prevención y gestión de riesgos. Esta política permite la verificación del cumplimiento de las regulaciones marco aplicables, identificando los mecanismos de comunicación

necesarios y la evaluación de la información, el tratamiento de la misma para la toma de decisiones y la definición e implementación de los planes de acción / reacción correspondientes.

Cumplimos con todas las leyes y regulaciones aplicables en todos los países en los que operamos, y utilizamos numerosos canales y un sistema robusto de denuncias para comunicarnos de manera efectiva con nuestros empleados. Al adoptar controles y medidas que evitan la manipulación o modificación, protegemos la integridad de la información, a la vez que promovemos la máxima transparencia en la presentación de informes sobre el desempeño y las actividades comerciales, sus riesgos y oportunidades no financieras, y los impactos sociales en los lugares donde operamos. En Almirall, trabajamos arduamente para generar confianza y valor sostenido en el largo plazo para todos nuestros grupos de interés, no sólo para nuestros accionistas.

Consejo de Administración

El Consejo de Administración desempeña sus funciones con unidad de propósito e independencia de juicio, asegurando igual trato a todos los accionistas y guiado por su deber fiduciario de cuidado hacia la Compañía. Además asegura que, en sus relaciones con los grupos de interés, la Compañía respeta las leyes y regulaciones, cumpliendo sus obligaciones y contratos de buena fe, respetando las costumbres y buenas prácticas de los sectores y territorios donde ejerce su actividad, y observando los principios adicionales de responsabilidad social que haya aceptado voluntariamente.

En 2019, el Consejo estaba formado por diez consejeros más dos no consejeros, el Secretario, Sr. José Juan Pintó Sala, y el Vicesecretario, Sr. Joan Figueras Carreras. Daniel Bravo Andreu, Consejero dominical, y Juan Arena de la Mora, Consejero independiente, dejaron el Consejo en 2019, y Enrique de Leyva Pérez se unió como Consejero independiente. Puede encontrar más información sobre el Consejo de Administración y sus Comisiones en la página web de Almirall.

Miembros a 31 de diciembre de 2019

Dr. Jorge Gallardo Ballart

Presidente y consejero dominical

El Dr. Jorge Gallardo es Doctor en Ingeniería Industrial por la Escuela Técnica Superior de Ingeniería Industrial en Barcelona (España), y es Presidente de Almirall desde 1988. Anteriormente ocupó varios cargos de gestión en la empresa (incluido el de Consejero Delegado hasta 2011) desde su incorporación en 1965. Fue presidente de la Federación Europea de Industrias y Asociaciones Farmacéuticas (EFPIA) de 1998 a 2017. También fue presidente de Farmaindustria desde 1993 hasta 1995, y más recientemente de 2002 a 2004, y en la actualidad es Vicepresidente. El Dr. Gallardo también pertenece a los Consejos de Administración de Grupo Plafin, S.A. y Grupo Corporativo Landon, S.L.

D. Gerhard Mayr

Consejero independiente

El Sr. Mayr posee una Licenciatura en Ingeniería Química del Swiss Federal Institute of Technology (Suiza) y un MBA de la Stanford Graduate School of Business (EE.UU.). Se unió a Eli Lilly & Company en 1972 como comercial y se retiró en 2004 como Vicepresidente Ejecutivo de Operaciones Farmacéuticas Globales, habiendo desempeñado cargos de gestión en EE.UU., Europa, Oriente Medio, Asia y América Latina. Ha sido Presidente de Lilly International y de Lilly Intercontinental, además de presidente y miembro del consejo en diversas compañías y organizaciones.

Dr. Seth J. Orlow

Consejero independiente

El Dr. Orlow tiene una Licenciatura en Medicina y un Doctorado en Farmacología Molecular del Albert Einstein College of Medicine of Yeshiva University (EE.UU.) y una licenciatura en Ciencias Biomédicas de la Harvard College (EE.UU.). Ha sido consultor principal de Pharos Advisors, Presidente y profesor de Dermatología en la Facultad de Medicina de la New York University School of Medicine (EE.UU.) y miembro del Consejo Asesor de Provectus Pharmaceuticals, Inc.. En el pasado, el Dr. Orlow, fue, entre otros cargos, socio de Easton Capital Partners, cofundador de Anaderm Research Corporation y Director de Protez Pharmaceuticals y Transave. También pertenece al Consejo de Administración de R2 Technologies, Inc.

Sir Tom McKillop

Vicepresidente y consejero externo

Sir Tom McKillop comenzó su carrera en ICI, donde ocupó diversos cargos antes de ser nombrado Director Técnico. En 1992 fue nombrado Director General Adjunto y, en 1994, se convirtió en el Consejero Delegado de Zeneca Pharmaceuticals, liderando la fusión de Astra y Zeneca en 1999 y convirtiéndose en Consejero Delegado de AstraZeneca plc. hasta retirarse a finales de 2005. Hasta 2009, fue Presidente de la Royal Bank of Scotland y Consejero no ejecutivo de BP. Ha sido Presidente y Consejero no ejecutivo de varias empresas de atención médica y ha recibido numerosos premios académicos y títulos honoríficos.

Dña. Karin Louise Dorrepaal

Consejera independiente

La Sra. Dorrepaal tiene un Doctorado por la Free University of Amsterdam y posee un MBA de la Rotterdam School of Management (Países Bajos). En 1990 se unió a Booz Allen Hamilton, consultores de gestión, donde permaneció hasta 2004, siendo nombrada Vicepresidenta (socia) en el año 2000. Está especializada en la industria farmacéutica y ha asesorado a grandes empresas en temas de estrategia, ventas, marketing y cadena de suministro. En 2004 fue nombrada miembro del Consejo de Administración Ejecutivo de Schering AG, y dejó ese cargo tras la adquisición de esta empresa por parte de Bayer AG. Actualmente forma parte del Consejo de Administración de Gerresheimer AG, Paion AG, Kerry Group plc. y varias empresas no cotizadas.

Dña. Georgia Garinois-Melenikiotou

Consejera independiente

La Sra. Garinois-Melenikiotou posee una Licenciatura en Ingeniería Mecánica de la Universidad Técnica Nacional de Atenas (Grecia) y un Máster en Administración del Massachusetts Institute of Technology (EE.UU.). Es Vicepresidenta Ejecutiva de Marketing Corporativo de Estée Lauder Companies, Inc. y miembro del Consejo de Administración del MIT Sloan School of Management y Socio Operativo en Talomon Capital LTD.. Antes de unirse a Estée Lauder en 2010, la Sra. Garinois-Melenikiotou ocupó varios cargos de gestión hasta ser Presidenta Global de Johnson & Johnson, donde permaneció durante 27 años, trabajando en diferentes países.

D. Enrique De Leyva Pérez

Consejero independiente

El Sr. De Leyva tiene un título en Ingeniería Civil por la Escuela de Ingeniería de Madrid (España) y un MBA de la Columbia Business School (EE.UU.), donde fue becario Fulbright y se especializó en Finanzas y Contabilidad. Ha desarrollado su carrera en compañías de alto nivel como Unión Fenosa y McKinsey & Company, en diferentes puestos ejecutivos y países (incluidos el Reino Unido y los EE.UU.), y actualmente es uno de los socios fundadores de Magnum Industrial Partners, una importante firma ibérica de capital privado. También forma parte del Consejo de Administración de Indra, así como de varias compañías de la cartera de los fondos Magnum.

D. Antonio Gallardo Torrededía

Consejero dominical

El Sr. Antonio Gallardo es licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Barcelona (España) y tiene un MBA Ejecutivo de la University of Chicago (EE.UU.). También posee un Máster en Marketing de ESADE (España). Desarrolló su primera etapa profesional en Akzo Nobel durante 7 años, alcanzando el cargo de Director de Marketing, y en 1999 se unió a Almirall como Gerente de Área. Más tarde fue Director de Marketing de Farmacia, después de lo cual se unió a la red de visitas médicas como Gerente de Área y luego como Jefe de División. En 2008 dejó Almirall para continuar en el negocio familiar, donde se hizo cargo del área inmobiliaria.

D. Carlos Gallardo Piqué

Consejero dominical

El Sr. Carlos Gallardo es Licenciado en Ingeniería Industrial por la Universidad Politécnica de Cataluña (España) y posee un MBA por la Stanford University (EE.UU.). Con una amplia experiencia en el sector farmacéutico, ha ocupado puestos de gestión en Pfizer y Almirall, principalmente en las áreas de Licencias, Desarrollo de Negocio y Dirección Nacional. Fue Director General de la filial de Almirall en el Reino Unido e Irlanda. Anteriormente, trabajó en el sector automotriz como experto y gerente de organización industrial. En 2014, el Sr. Carlos Gallardo fundó CG Health Ventures, ocupando el cargo de Director General. CG Health Ventures crea empresas digitales relacionadas con la salud e invierte en empresas de tecnologías de la salud en fase de desarrollo temprano a nivel mundial.

D. Peter Guenter

Chief Executive Officer

El Sr. Guenter posee un Máster en Educación Física de la Facultad de Medicina y Ciencias de la Salud de la Universiteit Gent (Bélgica). Ha desarrollado una gran parte de su carrera profesional en Sanofi, donde ocupó diversos cargos gerenciales, el último de los cuales fue Vicepresidente Ejecutivo y Director General en el área de Diabetes Global y Cardiovascular. Anteriormente, ocupó varios otros puestos de alto rango dentro de Sanofi (anteriormente Sanofi Aventis y Sanofi Synthelabo). Antes de eso, trabajó para Ciba Geigy y Smithkline Beecham. Desde 2018, el Sr. Guenter es miembro del Consejo de la Federación Europea de Industrias y Asociaciones Farmacéuticas (EFPIA). Es consejero independiente no ejecutivo del consejo de Galápagos desde 2019.

Gestión de riesgos y oportunidades

La empresa opera en un sector con un considerable riesgo en cuanto al rendimiento de su inversión en I+D y la competitividad de los mercados en las áreas terapéuticas elegidas. La industria farmacéutica es una industria altamente regulada y la empresa como tal, está sujeta a las decisiones de las autoridades sanitarias sobre la aprobación de productos, la fijación de precios, las prácticas de promoción, la calidad y la farmacovigilancia, y debe cumplir con las normas medioambientales, así como con otras normas de buenas prácticas.

El sistema de gestión de riesgos de Almirall se basa en la existencia de un mapa de riesgos anual, que prioriza los riesgos más relevantes en el mapa de riesgos global de la compañía. Dicho sistema, coordinado por Auditoría Interna, está dispuesto sobre la base de la consolidación del análisis y evaluación de eventos, riesgos, controles y planes de acción para la mitigación de los mismos, llevados a cabo por las unidades de negocios y soporte que conforman las diferentes áreas de la empresa. Para los riesgos de naturaleza fiscal, también existe un comité fiscal para su control, gestión y minimización. Se evalúan todos los riesgos que puedan tener un impacto relevante en el logro de los objetivos de la empresa. Por lo tanto, se tienen en consideración los riesgos estratégicos, operativos, financieros, fiscales, tecnológicos, normativos y de informes causados tanto por factores externos como internos.

El Risk Management Committee, que funciona vinculado a la Comisión de Auditoría, es responsable del desarrollo e implementación del sistema de gestión de riesgos, ya que aborda directamente una responsabilidad esencial del Consejo de Administración.

Los factores de riesgo que son dignos de mención y que pueden afectar a la consecución de los objetivos de negocio son los siguientes:

- Reducciones de precios o limitaciones de volumen para productos existentes, y dificultades para obtener los precios o las condiciones de reembolso solicitadas para nuevos lanzamientos debido a decisiones de las autoridades sanitarias, con el consiguiente impacto en las previsiones de ventas.
- Erosión de la facturación y pérdida de cuota de mercado debido a la entrada progresiva de genéricos.
- Ciberataques o incidentes de seguridad que permiten el acceso a información confidencial o causan una interrupción de las actividades de negocio.
- Deterioro de los activos intangibles y la plusvalía debido a un flujo de ingresos netos menor de lo esperado en algunos negocios.
- Un pipeline de I+D no equilibrado y diferenciado de forma suficiente en su distintas fases para nutrir la cartera de productos.

El Informe Anual de Gobierno Corporativo contiene detalles adicionales sobre el Sistema de Riesgos de Almirall.



1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

1 **Sir Tom McKillop**
Vicepresidente y consejero externo

2 **D. Gerhard Mayr**
Consejero independiente

3 **Dña. Karin Louise Dorrepaal**
Consejera independiente

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

5 **Dr. Jorge Gallardo Ballart**
Presidente y consejero dominical

6 **Dña. Georgia Garinois-Melenikiotou**
Consejera independiente

7 **D. Enrique de Leyva**
Consejero independiente

8 **D. Carlos Gallardo Piqué**
Consejero dominical

9 **D. Antonio Gallardo Torrededía**
Consejero dominical

10 **D. Peter Guenter**
Chief Executive Officer

11 **D. José Juan Pintó Sala**
Secretario

Comisiones del Consejo

Existen 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 de la mejor forma posible.

- La Comisión de Auditoría tiene la responsabilidad de realizar revisiones sobre la información financiera periódica y de garantizar el cumplimiento de todos los requisitos legales, así como la correcta aplicación de las normas contables. También supervisa los sistemas de auditoría interna, los controles internos y las prácticas de gestión de riesgos, además de colaborar con el auditor externo.

- La Comisión de Nombramientos y Retribuciones supervisa el proceso de selección y la política de remuneración de los directores y del consejo de la empresa.

- La Comisión de Dermatología verifica, revisa y promueve la estrategia en el campo de la dermatología, las actividades relacionadas con la implementación de esta estrategia y los proyectos clave, no solo en I+D, sino también en desarrollo de negocio.

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 publica. Una de las funciones clave de esta Comisión es la gestión de riesgos de la empresa. Los miembros de la Comisión supervisan un proyecto de gestión de riesgos que se implementó hace muchos años. Mediante este proyecto, todos los riesgos operativos se evalúan exhaustivamente y se gestionan otros riesgos como el riesgo de la reputación, el riesgo de la sostenibilidad o el riesgo de la seguridad de la información. Otras funciones de la Comisión de Auditoría incluyen el desarrollo de protocolos de gestión de crisis, el fortalecimiento del Plan de Continuidad del Negocio de la compañía y la provisión de formación específica. La Comisión de Auditoría reúne a todos sus miembros trimestralmente para revisar la información financiera periódica que se presentará a las autoridades bursátiles, así como la información que será aprobada por el Consejo de Administración, incluida en los informes anuales. Además de las reuniones periódicas, la Comisión debe reunirse a solicitud de cualquiera de sus miembros o cuando lo convoque su Presidente, según lo

establecido en el Reglamento del Consejo. El Presidente debe convocar reuniones cuando se considere necesario para el desempeño adecuado de las funciones de la Comisión, así como cuando se solicita la emisión de un informe o la adopción de una propuesta.

La siguiente tabla muestra a los miembros de la Comisión a 31 de diciembre de 2019:

Dña. Karin Dorrepaal (Presidenta)
D. Enrique de Leyva Pérez (Vocal)
D. Antonio Gallardo Torrededía (Secretario)

Comisión de Nombramientos y Retribuciones

La Comisión de Nombramientos y Retribuciones tiene la responsabilidad de formular y revisar los criterios a seguir para la composición del equipo directivo de la empresa y sus subsidiarias, y para la selección de candidatos, evaluar las habilidades, el conocimiento y la experiencia requeridos por el Consejo de Administración y la dirección de la empresa, asegurar el cumplimiento de la política de remuneración establecida por la empresa y la transparencia de la remuneración, e informar sobre las transacciones que implican o pueden implicar conflictos de intereses. Se reúne trimestralmente, siempre que el Consejo o su Presidente soliciten un informe, necesiten una propuesta para su adopción o lo consideren necesario para el correcto desempeño de sus funciones. Debe informar sobre sus actividades en la primera sesión plenaria del Consejo de Administración después de las reuniones de la Comisión y enviar una copia de sus actas a todos los miembros del Consejo. Dependiendo de sus necesidades y para el desarrollo adecuado de sus funciones, la Comisión puede solicitar el asesoramiento de expertos externos.

La siguiente tabla muestra a los miembros de la Comisión a 31 de diciembre de 2019:

D. Gerard Mayr (Presidente)
Dña. Georgia Garinois-Melenikiotou (Vocal)
Sir. Tom McKillop (Secretario)

Comisión de Dermatología

La Comisión de Dermatología revisa, debate y promueve la estrategia en dermatología, las actividades relacionadas con la implementación de dicha estrategia y los proyectos clave en dermatología, tanto en I+D como en desarrollo empresarial, con el objetivo de proponer el debate y la aprobación de los proyectos antes mencionados por el Consejo de Administración. Esta Comisión celebra reuniones trimestrales y toma actas de todas ellas, distribuyendo copias a todos los miembros del Consejo de Administración para facilitar la revisión y el debate de las propuestas e informes de la Comisión, y puede buscar asesoramiento externo cuando lo considere necesario.

La siguiente tabla muestra a los miembros de la Comisión a 31 de diciembre de 2019:

Dr. Seth J. Orlow (Presidente)
Dña. Georgia Garinois-Melenikiotou (Vocal)
D. Peter Guenter (Secretario)
D. Carlos Gallardo Piqué (Vocal)

Corporate Compliance Committee

En Almirall tenemos una Política de Compliance que proporciona a la organización un sistema para monitorear los riesgos legales y que se aplica de manera uniforme en toda la empresa. Su objetivo principal es verificar y supervisar el cumplimiento de las regulaciones (legales, contractuales e internas) que afectan a Almirall, así como evaluar y controlar las posibles responsabilidades a las que la compañía y/o sus directores, miembros del consejo o representantes legales podrían estar sujetos como resultado de un incumplimiento. Este Comité también es responsable de revisar los informes sobre riesgos legales y, si es necesario, de aprobar la implementación de medidas para remediarlos. Sus miembros son el Presidente de Almirall (quien también es el Presidente del Comité), el Consejero Delegado, el Vice President Global Commercial Operations, el Vice President R&D y CSO, el Vice President Finance, y CFO, el Vice President Human Resources, la Vice President Legal, el Director of Internal Audit y el General Counsel, que también actúa como Secretario del Comité.



El Comité de Dirección de Almirall es el principal órgano de gobierno diario de la compañía que informa al Consejero Delegado, y representa las principales áreas organizativas. Define los objetivos a largo plazo y las estrategias para la empresa y establece los principios y directrices para las políticas corporativas resultantes, desarrolla y despliega personal directivo, asigna recursos y decide sobre la dirección financiera y la presentación de informes de la empresa. La misión del Comité de Dirección abarca las siguientes responsabilidades:

- Administrar la compañía y estudiar cualquier decisión estratégica que no esté expresamente reservada al Consejo de Administración, de acuerdo con las responsabilidades y pautas generales establecidas por el Consejo de Administración y/o delegadas por el Consejo al Consejero Delegado.
- Gestionar la organización de acuerdo con las responsabilidades y directrices generales establecidas por el Consejo de Administración y/o delegadas por el Consejo al Consejero Delegado.
- Tomar decisiones organizativas de rutina que no estén expresamente reservadas a la Consejo de Administración o delegadas a otro comité, órgano o persona.
- Maximizar el clima de trabajo y el valor estratégico de las políticas de gestión para los empleados de Almirall.

El Comité de Dirección está compuesto por diez miembros y está presidido por el Consejero Delegado, Peter Guenter. Los dos últimos ejecutivos en incorporarse son Volker Koscielny como Chief Medical Officer (a partir de diciembre de 2019), y Mike McClellan como Chief Finance Officer (a partir de noviembre de 2019). Ambos reportan directamente al Consejero Delegado, Peter Guenter.

Comité de Dirección

Peter Guenter
Chief Executive Officer

Peter Guenter posee un Máster en Educación Física de la Facultad de Medicina y Ciencias de la Salud de la Universiteit Gent (Bélgica). Ha desarrollado una gran parte de su carrera profesional en Sanofi, donde ocupó diversos cargos gerenciales, el último de los cuales fue Vicepresidente Ejecutivo y Director General en el área de Diabetes Global y Cardiovascular. Anteriormente, ocupó varios puestos directivos en Sanofi (anteriormente Sanofi Aventis y Sanofi Synthelabo). Antes de eso, trabajó para Ciba Geigy y Smithkline Beecham. Desde 2018, el Sr. Guenter es miembro del Consejo de la Federación Europea de Industrias y Asociaciones Farmacéuticas (EFPIA). Es consejero independiente no ejecutivo del consejo de Galápagos desde 2019.

Alfredo Barón de Juan
Executive Vice President Global Commercial Operations

Alfredo Barón de Juan es Licenciado en Biología por la UIB, MBA por ESADE Business School y Programa General de Gestión (PDG) por IESE Business School (España). Es el responsable de la estrategia comercial, operaciones comerciales y desarrollo de Almirall. Más recientemente fue Director Regional para Europa, siendo responsable del desarrollo de las estructuras comerciales de Almirall en Europa y del establecimiento de asociaciones de Almirall. Antes de unirse a Almirall en 2000, ocupó varios puestos de marketing en la filial española de Parke Davis, Warner Lambert y Pfizer.

Dr. Bhushan Hardas
Executive Vice President R&D, CSO

El Dr. Bhushan Hardas es dermatólogo de formación y posee un MBA en gestión de la atención médica. Se formó en la Kings College de Londres (Reino Unido), en la Universidad de Michigan (EE.UU.) y cuenta con una amplia experiencia profesional incluye diez años en Merz Pharmaceuticals en los EE.UU., donde sus últimos cargos fueron Vicepresidente Senior y CSO Norteamérica y Jefe Global de I+D en Dermatología. Posteriormente, y durante tres años, ha desempeñado los cargos de Director Médico (Dispositivos) y Jefe Global de dermatología y estética médica de I+D para Allergan, con sede en Irvine, California. Tiene una amplia experiencia y conocimientos en dermatología y estética médica para generar nuevos proyectos innovadores así como para brindar asesoramiento experto sobre posibles oportunidades de desarrollo de negocio e innovación externa.

Eloi Crespo Cervera
Senior Vice President Industrial Operations

Eloi Crespo es Licenciado en Química Orgánica por la Universidad de Barcelona y Máster Interuniversitario en Administración de Empresas (MBA) por la Universidad de Barcelona, la Universitat Autònoma de Barcelona y la Universidad Politécnica de Catalunya (España). Se unió a Almirall en 1997 en el área de Compras, donde ocupó diferentes cargos como Comprador, Gerente y Director. En 2010 asumió la responsabilidad en una nueva área para convertirse en Director Industrial y, desde 2018, es Senior VP Operaciones Industriales.

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

Amita Kent tiene una Licenciatura en Ciencias en Biología y Física (BSc) de la Dalhousie University y una Licenciatura en Derecho (LLB) de la University of Windsor (Canadá). Cuenta con más de 30 años de experiencia trabajando en compañías farmacéuticas, con experiencia en estrategias de marketing globales, desarrollo de negocios, Compliance, privacidad de datos, FCPA, litigios, asuntos normativos y de competencia. Antes de unirse a Almirall, ocupó puestos de vicepresidente en compañías como Merck, Pfizer, Schering-Plough, Pharmacia y Novopharm.

Esteve Conesa Panicot
Senior Vice President Human Resources

Esteve Conesa es licenciado en Psicología por la Universidad de Barcelona (España). Se unió a Almirall en 2002 como Project Leader HR Organizational Development, y desde entonces ocupó varios cargos en la compañía, incluyendo HR Business Partner Operaciones Industriales, Jefe de Reclutamiento Corporativo y Desarrollo, Director de Personas y Desarrollo Organizacional y Director de Recursos Humanos de Operaciones en EE.UU. hasta 2018, cuando se convirtió en Vicepresidente Senior de Recursos Humanos.

Dra. Francesca Domenech Wuttke
Chief Digital Officer

La Dra. Wuttke tiene un PhD en Farmacología por la Weill Cornell Graduate School of Medical Sciences y una licenciatura de la Cornell University College of Arts and Sciences (EE.UU.). Wuttke aporta su amplio conocimiento en el desarrollo de medicamentos y atención médica, con más de 20 años de experiencia clínica, comercial, estratégica y transaccional. Ha trabajado con diversas organizaciones, incluyendo start-ups, consultoras, grandes

farmacéuticas así, como en el mundo académico. Más recientemente, dirigió las inversiones europeas como Directora General del MSD Global Health Innovation Fund, LLC., y trabajó en Novartis, donde gestionó la estrategia y comercialización para la cartera existente de activos de terapia celular. Desde 2019 es la Chief Digital Officer de Almirall, donde está desarrollando y ejecutando la transformación digital íntegra en toda la empresa.

Mike McClellan
Executive Vice President Finance, CFO

Mike McClellan tiene una licenciatura en Contabilidad y Economía por la Universidad de Missouri (EE.UU.). Es un ejecutivo financiero experimentado y ha aprovechado sus habilidades para impulsar un sólido desempeño comercial y financiero en roles de cada vez mayor responsabilidad y alcance geográfico, principalmente en la industria farmacéutica. Antes de unirse a Almirall en 2019, fue CFO de Teva Pharmaceuticals y también había trabajado durante años en Sanofi tras haber comenzado su carrera como financiero.

Dr. Volker Koscielny
Chief Medical Officer

El Dr. Koscielny es médico por la Freie Universitaet Berlin (Alemania) y tiene un MBA en Economía Empresarial y Administrativa por la University of Durham (Reino Unido). Tiene una sólida formación clínica, académica y científica, experiencia en la gestión de grandes equipos y una mentalidad orientada a los resultados. Antes de incorporarse a Almirall, ocupó diferentes cargos en compañías como Celgene, GlaxoSmithKline, Pfizer, Servier o Boehringer Ingelheim. Como miembro del Comité de Dirección, lidera la estrategia de Asuntos Médicos e Innovación Médica, proporcionando orientación y una sólida perspectiva médica como socio de los equipos de I+D y comerciales.

Joan Figueras Carreras
Corporate Director, General Counsel

Joan Figueras es Licenciado en Derecho por la Universidad de Barcelona (España) y se incorporó a Almirall en 1993 como Director Senior del Departamento Jurídico, trabajando en ese cargo hasta 2013. Desde entonces es General Counsel de la compañía y Vicesecretario del Consejo de Administración. Desde 2007 también ostenta el cargo de Secretario del Comité de Dirección.

Referencias:

- (1) **Wiley. "Skin diseases are more common than we think." ScienceDaily. ScienceDaily March 20, 2019.**
Disponible en: <https://www.sciencedaily.com/releases/2019/03/190320102041.htm>
[Consultado el 23 de febrero de 2020]
- (2) **Chia A., Dodds A., Shumack S. (2014). Actinic Keratosis: Rationale and Management.**
Disponible en: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4065271/>
[Consultado el 23 de febrero de 2020]
- (3) **Ji Hyun L., Young Bok L., Yong Gyu P. (2018). Association between Height and Actinic Keratosis: A Nationwide Population-based Study in South Korea.**
Disponible en: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC6052058/>
[Consultado el 23 de febrero de 2020]
- (4) **Darsow U., Ulrike R., Ständer S. (2014) Itch: Mechanisms and Treatment.**
Disponible en: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/books/NBK200925/>
[Consultado el 23 de febrero de 2020]
- (5) **Nutten S. (2015). Atopic Dermatitis: Global Epidemiology and Risk Factors.**
Disponible en: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/25925336-atopic-dermatitis-global-epidemiology-and-risk-factors/>
[Consultado el 23 de febrero de 2020]
- (6) **Global report on Psoriasis. World Health Organization.**
Disponible en: https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/204417/9789241565189_eng.pdf?sequence=1&isAllowed=y
[Consultado el 23 de febrero de 2020]
- (7) **Psoriasis is a Serious Disease Deserving Global Attention. A report by the International Federation of Psoriasis Associations.**
Disponible en: <https://ifpa-pso.com/wp-content/uploads/2017/01/Brochure-Psoriasis-is-a-serious-disease-deserving-global-attention.pdf>
[Consultado el 23 de febrero de 2020]
- (8) **Ashcroft D.E., Griffiths C.E., Parisi R., Symmons D., (2012). Global Epidemiology of Psoriasis: A Systematic Review of Incidence and Prevalence.**
Disponible en: https://www.researchgate.net/publication/231213800_Global_Epidemiology_of_Psoriasis_A_Systematic_Review_of_Incidence_and_Prevalence
[Consultado el 23 de febrero de 2020]
- (9) **Bhate K., Tan J. K. .L (2015) A Global Perspective on the Epidemiology of Acne.**
Disponible en: <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/25597339-a-global-perspective-on-the-epidemiology-of-acne/>
[Consultado el 23 de febrero de 2020]
- (10) **Acne.**
Available at: <https://dermatology.ca/public-patients/skin/acne/#!/skin-hair-nails/skin/acne/stage-of-acne/vspustule.%20shtml>
[Consultado el 23 de febrero de 2020]
- (11) **Types of acne and how to treat them.**
Disponible en: <https://www.healthline.com/health/beauty-skin-care/types-of-acne>
[Consultado el 23 de febrero de 2020]
- (12) **What is real-world evidence (RWE)?**
Disponible en: <https://rwe-navigator.eu/use-real-world-evidence/rwe-importance-in-medicine-development/>
[Consultado el 23 de febrero de 2020]
- (13) **Industry Research Shows 97% of Companies to Increase Use of Real-world Patient Data for More Accurate Decision-making.**
Disponible en: <https://markets.businessinsider.com/news/stocks/industry-research-shows-97-of-companies-to-increase-use-of-real-world-patient-data-for-more-accurate-decision-making-1007150491>
[Consultado el 23 de febrero de 2020]
- (14) **Casari A., Dirschka T., Gupta G., Malvey J., Micali G., Pellacani G., Schmitz L., Stratigos A.J., Athens AK Study Group. (2017). A proposed scoring system for assessing the severity of actinic keratosis on the head: actinic keratosis area and severity index.**
Disponible en: <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/28401585>
[Consultado el 4 de abril de 2020]
- (15) **Landman A., Singh K., (2017) Key Advances in Clinical Informatics.**
Disponible en: <https://www.sciencedirect.com/topics/medicine-and-dentistry/mobile-health>
[Consultado el 23 de febrero de 2020]
- (16) **Global mHealth Apps Market Will Reach USD 111.1 Billion By 2025: Zion Market Research.**
Disponible en: <https://www.globenewswire.com/news-release/2019/01/24/1704860/0/en/Global-mHealth-Apps-Market-Will-Reach-USD-111-1-Billion-By-2025-Zion-Market-Research.html>
[Consultado el 23 de febrero de 2020]
- (17) **Accenture 2018 Consumer Survey on Digital Health.**
Disponible en: <https://www.accenture.com/us-en/insight-new-2018-consumer-survey-digital-health>
[Consultado el 23 de febrero de 2020]
- (18) **Curtis H., Bacon S., DeVito N., Goldacre B., Fleminger J., Heneghan C., Irving F., (2018). Compliance with requirement to report results on the EU Clinical Trials Register: cohort study and web resource.**
Disponible en: <https://www.bmj.com/content/362/bmj.k3218>
[Consultado el 12 de marzo de 2020]

feel the Science.

almirall.es