

Informe Anual | 2017

**Aplicamos la Ciencia para ofrecer
soluciones médicas en la salud de la piel.**



Quiénes somos.

Somos científicos de corazón. Somos una compañía global enfocada en la salud de la piel que colabora con profesionales de la salud y la estética para proporcionar soluciones médicas que contribuyan a un futuro mejor. Creemos que la Ciencia ofrece las herramientas necesarias para luchar contra las enfermedades de la piel y atender las necesidades no cubiertas de nuestros pacientes.

Porque tu reto es nuestro compromiso.

Nuestra Misión.

“Aplicamos la Ciencia para ofrecer soluciones médicas para ti & las generaciones futuras”.

Nuestra Visión.

“Ser una compañía líder en áreas especializadas, con un foco importante en la salud de la piel, que atiende las necesidades de los profesionales de la salud y de aquellas personas a las que estos ayudan”.

Nuestros valores corporativos.

Caring

Dedicated

Dynamic

Expert

Impulsar el crecimiento en **dermatología y medicina estética** a la vez que optimizamos el valor de nuestro portfolio actual.

Ampliar nuestro portfolio y pipeline en nuestras áreas terapéuticas de prioridad mediante una **combinación eficaz de I+D y Desarrollo Corporativo.**

Expandir nuestra **presencia en países clave.**

Ser más **competitivos a través de una mayor proximidad con nuestros clientes.**

Promover una organización con una cultura basada en los **valores corporativos.**

Dirección estratégica

Indicadores clave.

Datos financieros (Millones de €).

2017



Ingresos Totales

€ 755,8 MM

Ventas Netas

€ 639,4 MM

I+D

€ 87,9 MM

EBITDA

€ 142,2 MM

Resultado Neto Normalizado

€ 27,1 MM

2016



Ingresos Totales

€ 859,3 MM

Ventas Netas

€ 764,4 MM

I+D

€ 98,3 MM

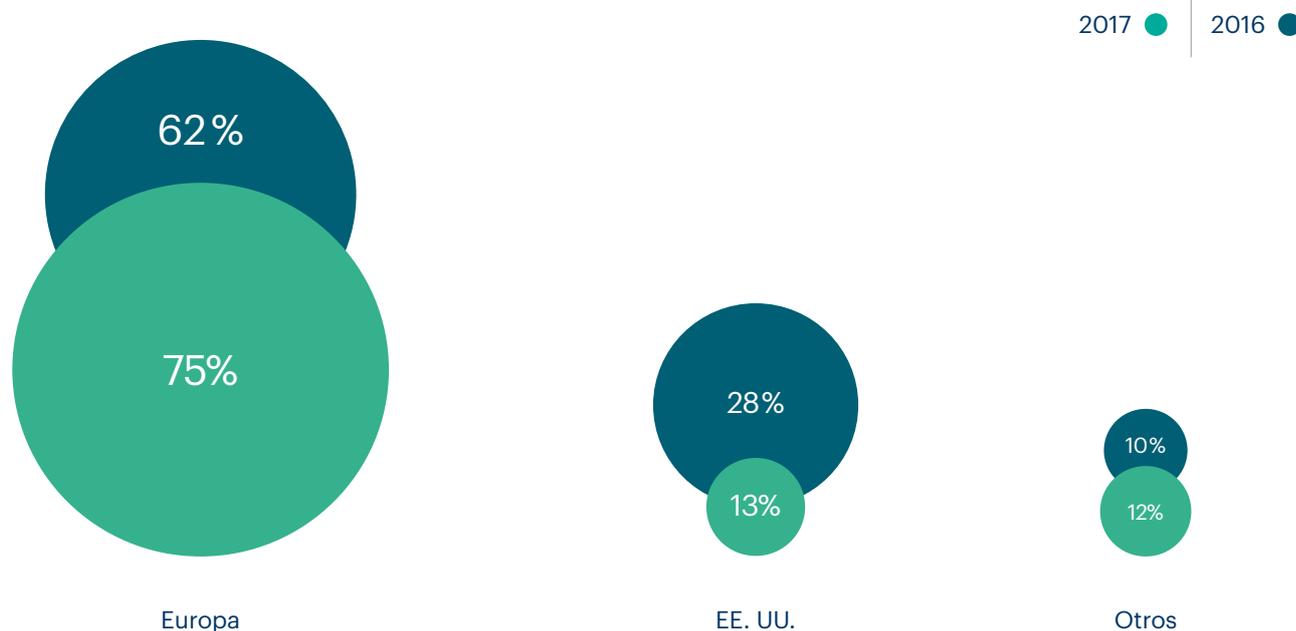
EBITDA

€ 227,6 MM

Resultado Neto Normalizado

€ 83 MM

Ventas Netas por área geográfica.



Productos más vendidos.

Millones de €	Año 2017	Año 2016	% var. vs año anterior
Ebastel® y otros (ebastina)	53,2	56,3	(5,6%)
Tesavel® & Efficib® (sitagliptina)	48,5	47,3	2,6%
Ciclopoli® (ciclopirox)	44,2	38,3	15,3%
Solaraze® (diclofenaco sódico)	35,1	37	(5,0%)
Almax® (almagato)	25,8	25,6	0,7%
Decoderm® y otros (fluprednido)	25	24,4	2,4%
Sativex® (tetrahidrocannabinol)	23,9	18,8	26,8%
Airtal® y otros (aceclofenaco)	20,6	22,1	(6,8%)
Imunorix® (pidotimod)	18,1	13,4	35,2%
Veltin® (clindamicina y tretinoína)	18,1	15,1	19,8%
Franquicia acné oral (doxiciclina)	6,6	94,1	(93,0%)
Otros	320,4	372	(13,9%)
Total Ventas Netas	639,4	764,4	(16,4%)

Índice

Revisión estratégica

Carta del Presidente
Entrevista al Consejero Delegado
Destacados 2017

3

Información financiera y bursátil

Destacados financieros en 2017
Cuenta de resultados funcional
Balance de situación
Flujo de caja
Almirall en bolsa

11

Nuestro negocio

Nuestra estrategia: soluciones innovadoras para la salud de la piel
Otras áreas estratégicas
Desarrollo Corporativo
Ventas del ejercicio 2017

27

Investigación y Desarrollo

Salud de la piel. Prioridad en nuestra I+D
AlmirallShare
Nuestro pipeline
Centros de innovación

49

Responsabilidad Social Corporativa

Nuestro equipo humano
El sector sanitario, la comunidad académica y científica y los pacientes
Accionistas, inversores, instituciones financieras y auditores
Proveedores
Sociedad
Medioambiente

61

Gobierno corporativo

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

79



Revisión estratégica.

- Carta del Presidente
- Entrevista al Consejero Delegado
- Destacados 2017

Carta del Presidente.



"Nuestro profundo compromiso con todos nuestros interlocutores y nuestra capacidad para entender sus objetivos y las soluciones que necesitan, son lo que inspira nuestro trabajo".

Jorge Gallardo, Presidente de Almirall.

Estimados accionistas:

Durante el año 2017 hemos continuado atendiendo las necesidades de nuestros clientes, lanzando nuevos tratamientos, estableciendo colaboraciones y desarrollando nuestro pipeline de I+D enfocado en la salud de la piel. Sin embargo, ha sido un año desafiante para Almirall. A pesar de los acontecimientos adversos y de su impacto, hemos progresado mucho en nuestro negocio y hemos reaccionado con firmeza y rapidez para adaptarnos y mitigar los efectos.

Hemos fortalecido el Consejo de Administración y el equipo directivo. Me complace especialmente poder contar con la incorporación de Peter Guenter como nuevo Consejero Delegado, cuyo perfil se ajusta perfectamente a nuestra visión estratégica. Tengo plena confianza en nuestra estrategia a largo plazo y en nuestro equipo, el cual está firmemente centrado en alcanzar nuestros objetivos y en crear valor para nuestros stakeholders.

La primera mitad del año fue especialmente compleja debido a una serie de circunstancias imprevistas en los Estados Unidos que afectaron al mercado de genéricos. Como resultado, en julio redujimos nuestras expectativas financieras para el ejercicio y proporcionamos unas estimaciones actualizadas con una disminución en un doble dígito bajo en comparación con 2016. Las medidas adoptadas fueron satisfactorias y los resultados mejoraron en el segundo semestre de 2017 en comparación con el primer semestre del mismo año. Su efectividad se demostró al lograr un EBITDA para todo el año en consonancia con las nuevas estimaciones proporcionadas.

Aqua se redimensionó de acuerdo con el nuevo entorno y se puso en marcha un estricto control de costes. Además, contamos con un sólido equipo directivo, con el nombramiento del nuevo Director General. En cuanto a Therni, cuenta ahora en su dirección con grandes referentes en el ámbito de la estética estadounidense.

Nuestro negocio está rindiendo en línea con lo esperado en Europa y en el resto del mundo. Mantenemos un claro foco en un crecimiento inorgánico respaldado por un sólido balance. Estamos viendo un gran progreso en el pipeline de I+D con potencial para llegar al mercado con mayor rapidez.

Durante el segundo semestre lanzamos Skilarence® en Europa para combatir la psoriasis crónica en placa de moderada a severa, como terapia de inducción en primera línea y de mantenimiento a largo plazo. Actualmente se comercializa en Alemania, Reino Unido, Noruega, Suecia y Dinamarca, y ha recibido feedback positivo tanto de los profesionales sanitarios como de las autoridades sanitarias. Su comercialización en el resto de Europa está prevista para 2018 y 2019.

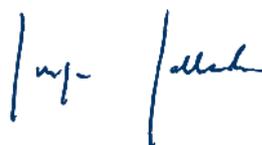
También en psoriasis, nuestro primer biológico (tildrakizumab, un inhibidor IL-23p19) para el tratamiento de la psoriasis de moderada a severa, se está preparando para salir al mercado a finales de 2018 o principios de 2019.

Nos apoyamos en nuestros puntos fuertes para impulsar el crecimiento en nuestras áreas de dermatología y medicina estética con un enfoque adaptable, versátil y orientado a resultados. En marzo cerramos un acuerdo estratégico con Symatase para el desarrollo y la comercialización de dispositivos médicos en el campo de la estética. En diciembre firmamos otro acuerdo con Athenex para desarrollar y comercializar KX2-391, un tratamiento tópico de primera clase para la queratosis actínica y otras enfermedades de la piel. Aunque seguimos centrados en la salud de la piel, continuamos buscando oportunidades de negocio atractivas en otras áreas. El 21 de diciembre alcanzamos un acuerdo de licencia y suministro con AstraZeneca que concede a Almirall los derechos exclusivos de comercialización de Crestor® y Provisacor® en España como tratamientos para reducir el colesterol.

Contamos con el liderazgo adecuado, con una gran experiencia, y nuestra inversión en I+D se ha definido para consolidar nuestra visión de ser una compañía especializada líder, centrada en la salud de la piel, que cubre las necesidades de los profesionales de la salud y de aquellos a los que estos ayudan.

El año 2017 ha presentado algunos retos, pero les hemos hecho frente juntos, con honestidad y resiliencia. Hemos redefinido nuestra identidad corporativa para reflejar mejor nuestros valores y nuestra cultura única, poniendo mayor énfasis en nuestros puntos fuertes como compañía farmacéutica bien posicionada en la comunidad científica. Nuestro fuerte compromiso con los clientes y la capacidad de comprender sus objetivos y las soluciones que necesitan, hacen de Almirall una empresa única. Nuestra cultura organizativa basada en nuestros valores corporativos (*caring, dedicated, dynamic, expert*) sustenta nuestro trabajo. Nuestro equipo, con su talento y diligencia, está trabajando en el mejor entorno posible con un enfoque claro y bien definido con el fin de llevar a cabo nuestra misión de aplicar la Ciencia para ofrecer soluciones médicas a las actuales y a las futuras generaciones. Estoy convencido de que el futuro de Almirall será muy prometedor.

Agradecemos su continuo apoyo e inversión en Almirall.



Jorge Gallardo
Presidente

Entrevista al Consejero Delegado.



“Tu piel, nuestra Ciencia. Ponemos nuestro conocimiento en el corazón de todo lo que hacemos, para que nuestros clientes puedan alcanzar sus objetivos y triunfar ofreciendo soluciones científicas a sus pacientes”.

Peter Guenter, Consejero Delegado.

¿Cuál es su valoración del progreso de Almirall en 2017? ¿Cree que la compañía está en el camino de consolidar su dirección estratégica?

Este año las operaciones de Almirall han estado totalmente alineadas con lo que creo firmemente que es una sólida estrategia, y contamos con la experiencia y la determinación necesarias para llevarla a cabo con éxito.

En 2017, la compañía hizo grandes progresos y continuó reforzando su compromiso con la dermatología con el lanzamiento de Skilarence® en Europa como tratamiento sistémico de primera línea, ofreciendo una nueva opción para pacientes con psoriasis crónica en placa de moderada a severa. Tildrakizumab, por su parte, presentado en EE. UU. y en la UE, añade un agente biológico novedoso a nuestro amplio e innovador portfolio, a la vez que refuerza nuestra posición líder en dermatología.

Almirall está comprometida con la salud de la piel a largo plazo con una amplia cartera de productos. Ese compromiso y nuestro enfoque, centrado en el talento y en nuestros esfuerzos en I+D para ofrecer soluciones innovadoras a nuestros clientes, son lo que hacen única a Almirall.

Estoy firmemente convencido de que con nuestra actual dirección estratégica generaremos valor para nuestros principales stakeholders.

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

Queremos impulsar nuestro crecimiento en la salud de la piel, ampliando y consolidando nuestro portfolio actual. Nuestra prioridad es mantener un rendimiento sólido conforme a las expectativas de nuestros accionistas y continuar desarrollando proyectos que ofrezcan un valor continuado.

A corto plazo nos centramos en garantizar nuestra nueva estrategia. Nuestro éxito dependerá de nuestra capacidad para llevar a cabo investigaciones que respondan directamente a las necesidades de nuestros clientes, así como para demostrar el valor añadido de nuestros nuevos tratamientos. En dermatología debemos asegurarnos de llegar a todos los mercados clave para poder lograr nuestro objetivo de introducir productos innovadores allá donde se necesiten.

En medicina estética, nuestro objetivo es posicionarnos como empresa líder a medio plazo ayudando a las personas a verse y sentirse lo mejor posible. El gran conocimiento científico y el compromiso de Almirall con la dermatología médica nos diferencian y nos posicionan como un sólido partner científico.

¿Por qué ha redefinido Almirall su identidad corporativa y cuál es su esencia?

La nueva misión y visión y los nuevos valores de Almirall se consolidaron en 2017, así que era el momento adecuado para dar este paso y proyectar coherencia entre nuestro modelo de negocio, estrategia corporativa e identidad visual. El cambio refleja la forma en que hacemos las cosas, cómo competimos en el mercado y la manera especial en que nuestro equipo vive y siente nuestra cultura. La nueva identidad contribuirá a establecer la sólida marca global de Almirall en todos los mercados.

¿Cómo refleja el nuevo lema «Feel the Science» el compromiso de Almirall con la I+D y su enfoque en la salud de la piel?

La investigación ha estado ligada al ADN de Almirall desde hace más de 40 años. Todo nuestro equipo sabe que buscar la utilidad de la Ciencia es la esencia de nuestro trabajo.

Nuestra posición como una de las empresas farmacéuticas españolas que más ha invertido en I+D en 2017 es una prueba tangible de este compromiso. Actualmente estamos desarrollando siete programas de investigación en dermatología que están en línea con nuestra estrategia.

Los ensayos clínicos para la onicomiosis y la alopecia androgénica se encuentran actualmente en fase III. Asimismo, el KX2-391, en fase III, es una reciente y prometedora adición a nuestro pipeline. Este tratamiento tópico altamente innovador fue adquirido a través de una colaboración estratégica con Athenex y refuerza nuestra franquicia de queratosis actínica y nuestro liderazgo en el mercado de la dermatología.

Nuestra estrategia de I+D se basa en tres aspectos importantes: Ciencia, innovación y colaboraciones con partners. Estamos convencidos de que podemos encontrar grandes e innovadoras ideas más allá de nuestras cuatro paredes. Con esta idea en mente, nos sentimos orgullosos de haber intensificado nuestro compromiso con la comunidad científica en 2017 gracias al lanzamiento de AlmirallShare, una plataforma de innovación abierta donde la Ciencia y la creatividad convergen para encontrar soluciones innovadoras en salud de la piel y compartir conocimientos, esfuerzos, motivación y recursos.

Destacados 2017.

7

de marzo

Almirall presenta estudios clínicos pivotaes de fase III de tildrakizumab para el tratamiento de la psoriasis en placa, de moderada a severa en el congreso anual de la Academia Americana de Dermatología 2017.

16

de marzo

Almirall y Symatase firman un acuerdo de colaboración estratégica internacional para el desarrollo y la comercialización de productos en el campo de la estética.

17

de marzo

Bhushan Hardas es nombrado Vicepresidente Ejecutivo de I+D y Director Científico (CSO).

24

de marzo

Almirall y Sun Pharma anuncian el registro regulatorio de tildrakizumab en Europa para el tratamiento de la psoriasis en placa de moderada a severa.

19

de abril

Vladimir Paul-Blanc es nombrado Presidente y Director General de ThermiGen.

2

de mayo

ThermiGen anuncia la aprobación en el mercado europeo del procedimiento ThermiVa® para el tratamiento de tejidos blandos para la laxitud vulvovaginal.

27

de junio

La Comisión Europea aprueba Skilarence® para la psoriasis crónica en placa de moderada a severa.

18

de julio

Almirall anuncia su colaboración en Nano4Derm, un proyecto de investigación que aplica la nanomedicina a la dermatología, junto con el ICMAB-CSIC y el Centro Tecnológico Leitat.

22

de agosto

Ron Menezes es nombrado Presidente y Director General de Aqua Pharmaceuticals.

28

de agosto

Peter Guenter es nombrado Consejero Delegado de Almirall.

7

de septiembre

Almirall anuncia resultados positivos de fase III para Duaklir® en pacientes con enfermedad pulmonar obstructiva crónica estable de moderada a muy grave, un valioso apoyo para la presentación de un registro de nuevo fármaco (NDA) ante la FDA de EE. UU.

13

de septiembre

Almirall actualiza su identidad corporativa en consonancia con su enfoque centrado en la salud de la piel.

14

de septiembre

Durante el 26º Congreso de la EADV, Almirall anuncia el lanzamiento de Skilarence® en Europa para la psoriasis crónica en placa de moderada a severa.

18

de septiembre

Almirall lanza AlmirallShare, una plataforma de innovación abierta que promueve soluciones innovadoras para la salud de la piel.

27

de octubre

Almirall presenta en el 7º Congreso ECTRIMS-ACTRIMS resultados positivos de Sativex® en el tratamiento de la espasticidad resistente en pacientes con esclerosis múltiple.

11

de diciembre

Almirall anuncia una colaboración estratégica con Athenex para el desarrollo y la comercialización en Estados Unidos y Europa de KX2-391, un tratamiento novedoso para la queratosis actínica, actualmente en fase III.

22

de diciembre

Almirall firma con AstraZeneca un acuerdo de licencia y distribución, exclusivo y permanente, para Crestor® y Provisacor® (rosuvastatina) en España. Ambos están indicados como tratamientos para reducir el colesterol.



Información financiera y bursátil.

- Destacados financieros en 2017
- Cuenta de resultados funcional
- Balance de situación
- Flujo de caja
- Almirall en bolsa

Destacados financieros en 2017.

El año 2017 ha supuesto un desafío para Almirall, principalmente por las circunstancias que afectaron al negocio operado por Aqua en EE. UU., que no evolucionó como se esperaba en un principio. El equipo directivo puso en marcha inmediatamente una serie de acciones para hacer frente a las presiones adversas del negocio en EE. UU., medidas que fueron muy efectivas. Asimismo, se introdujeron otros cambios significativos dentro de la organización que ayudaron a Almirall a alcanzar los objetivos anuales de EBITDA revisado.

Los cambios implementados nos permiten mirar al 2018 con confianza. Almirall está preparada para aprovechar las oportunidades que permitan aumentar la masa crítica en los mercados clave. Con todo ello, estamos seguros de que Almirall se mantiene en la senda de crecimiento correcta, y que ofrecerá un valor sostenible a largo plazo para los accionistas.

€ 755,8 MM

Ingresos Totales

€ 639,4 MM

Ventas Netas

€ 142,2 MM

EBITDA

€ 38,5 MM

EBIT

€ 27,1 MM

Resultado Neto Normalizado

€ 6,1 MM

Flujo de Caja procedente de las Actividades Operativas

€ 87,9 MM

Gastos de I+D

€ 280,2 MM

Caja y Equivalentes

€ 30,2 MM

Posición Neta de Caja*

Informe de los auditores externos.

El informe de auditoría externa de PriceWaterhouseCoopers, fechado el 23 de febrero de 2018, contiene una opinión favorable y sin salvedades sobre las Cuentas Anuales consolidadas de 2017, que incluyen:

- > **Balance consolidado a 31 de diciembre de 2017.**
- > **Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada.**
- > **Estado del resultado global consolidado.**
- > **Estado de cambios del patrimonio neto consolidado.**
- > **Estado de flujo de caja consolidado.**
- > **Memoria de las Cuentas Anuales consolidadas.**

Visite cnmv.es
y almirall.com
para consultar el
contenido completo
de las Cuentas Anuales
consolidadas del ejercicio
2017, la memoria y el
informe de auditoría.

En julio, Almirall anunció una actualización de las estimaciones financieras para 2017, reduciendo su previsión inicial de crecimiento de Ingresos Totales, Ventas Netas y EBITDA. Mientras que el negocio de Almirall obtenía buenos resultados en Europa y en el resto del mundo, el negocio en EE. UU., operado por Aqua, sufría el impacto negativo de diversos problemas externos. La compañía proporcionó una estimación de una disminución porcentual de un doble dígito bajo en Ingresos Totales y Ventas Netas respecto al año anterior y una cifra de EBITDA en un rango de entre 140 y 170 millones de euros.

Las medidas adoptadas para hacer frente a los acontecimientos adversos que impactaron en el negocio de Aqua en EE.UU. fueron efectivas y el beneficio mejoró en el segundo semestre de 2017 con respecto a la primera mitad del año, logrando un EBITDA en línea con las nuevas estimaciones financieras. El negocio continúa progresando en el resto del mundo, y Almirall sigue comprometida con su estrategia a largo plazo.

Confiamos en nuestras perspectivas de crecimiento, con dos lanzamientos prometedores en psoriasis. Skilarence® se lanzó al mercado en 2017 en el Reino Unido, Alemania, Suecia, Dinamarca y Noruega y está prevista su comercialización en la mayoría de países europeos entre 2018 y 2019. A principios de 2017, tildrakizumab, nuestro primer agente biológico para la psoriasis, fue presentado para su aprobación regulatoria en Europa y se espera que salga al mercado a finales de 2018 o principios de 2019.

Dos importantes operaciones de Fusiones y Adquisiciones cerradas en 2017 refuerzan la posición de Almirall como empresa líder en salud de la piel. La primera es una colaboración estratégica global con Symatase para el desarrollo y la comercialización de productos personalizados en el campo de la estética. La segunda, anunciada a finales de año, representa una asociación estratégica con Athenex para el desarrollo y la comercialización de KX2-391, actualmente en fase III, para el tratamiento de la queratosis actínica y otras afecciones de la piel.

Asimismo, el 21 de diciembre alcanzamos un acuerdo de licencia y suministro con AstraZeneca que concede a Almirall los derechos exclusivos de comercialización de Crestor® y Provisacor® en España como tratamientos para reducir el colesterol.

Por otro lado, tenemos un balance saneado que nos permite estudiar adquisiciones orientadas a aumentar la masa crítica en mercados clave y en licencias de activos en última fase de desarrollo. Las operaciones de Fusiones y Adquisiciones siguen siendo una máxima prioridad para la compañía.

Las Ventas Netas en 2017 alcanzaron los €639,4 MM. El mercado de la dermatología en Europa representó un motor clave de crecimiento, con unas ventas de €176,8 MM (73,5% del total de dermatología Rx), impulsadas por Skilarence® y los productos de Poli Group, que continúan teniendo buenos resultados con un crecimiento de doble dígito.

Nuestra estrategia en respiratorio ha evolucionado gracias al traspaso de nuestro negocio a AstraZeneca. Este movimiento maximizó el rendimiento y el valor de nuestros activos y nuestras capacidades, mientras mejoraba nuestra posición financiera y contribuía al crecimiento a largo plazo. Duaklir® logró los criterios de evaluación primarios según los resultados de AMPLIFY, que serán clave para la solicitud de registro ante la FDA de EE. UU. El estudio de fase IV ASCENT demostró la seguridad y la eficacia cardiovascular de Tudorza® para reducir las exacerbaciones de la EPOC. Almirall recibe hitos de AstraZeneca procedentes de las ventas en EE. UU. y en otros mercados, de acuerdo con la colaboración global entre ambas compañías.

El lanzamiento de Skilarence®, el primer y único éster de ácido fumárico (EAF) aprobado por la Comisión Europea para el tratamiento de la psoriasis crónica en placa de moderada a severa en adultos, ha recibido evaluaciones y opiniones positivas tanto de las autoridades como de los profesionales sanitarios.

El éxito registrado refuerza nuestro posicionamiento en esta área terapéutica clave. En solo 3 meses, Skilarence® captó el 40% del volumen de Fumaderm® y alrededor del 20% de la cuota del mercado convencional en Alemania. Además, está teniendo un buen rendimiento en el Reino Unido.

En cuanto al negocio de dermatología de Almirall operado por Aqua en EE. UU., las medidas implementadas para mitigar el impacto adverso han empezado a tener efecto y el beneficio se ha incrementado significativamente. El negocio de EE. UU. se ha reestructurado y se ha redimensionado para adaptarse al nuevo entorno, al tiempo que se ha puesto en marcha un estricto control de los costes.

El rendimiento de Thermi en estética está siendo más lento de lo esperado. Sin embargo, estamos seguros de que el nuevo equipo directivo está tomando las medidas adecuadas para asegurar el futuro éxito de esta área tan prometedora. Tenemos previstas nuevas indicaciones y el lanzamiento de nuevos productos, así como una expansión de la actividad internacional de ThermiVa®, cuyas ventas continúan creciendo e impulsando un EBITDA positivo.

Los Gastos Generales y de Administración, sin depreciaciones, ascendieron a €307,3 MM, lo que representa un 48,1% de las Ventas Netas. Al cierre de 2017, el EBITDA era de €142,2 MM, en línea con las previsiones de julio de 2017.

El Resultado Neto Normalizado alcanzó los €27,1 MM.

El Flujo de Caja procedente de las actividades operativas ascendió a €6,1 MM. La posición de caja de la compañía al cierre de 2017 era de €280,2 MM.

En Almirall estamos comprometidos con la transformación de nuestra estrategia empresarial con el objetivo de convertirnos en líder global en el sector farmacéutico, centrado en la salud de la piel. Continuamos enfocando nuestros esfuerzos en seguir adelante con nuestra misión. La compañía utilizará su sólida posición financiera para financiar oportunidades de crecimiento en esta dirección, buscando compañías y/o activos en Europa y en EE. UU. que generen valor para el accionista desde el principio.

El rendimiento del negocio en Europa, en línea con lo esperado. Aqua en EE. UU. se ha redimensionado para adaptarla al nuevo entorno.



Cuenta de Resultados Funcional.

En 2017, los Ingresos Totales de Almirall alcanzaron los €755,8 MM en comparación con los €859,3 MM del año anterior. Esta cifra incluye Ventas Netas y Otros Ingresos.

En Europa y en el resto del mundo, nuestro rendimiento ha sido satisfactorio, especialmente en países clave como España y Alemania y con productos estratégicos como Ciclopoli®, producto estrella de Poli Group, que continúa teniendo buenos resultados y generó unas ventas de €44,2 MM, y Sativex®, ambos con un crecimiento de doble dígito.

Las Ventas Netas ascendieron a €639,4 MM frente a los €764,4 MM de 2016. La partida Otros Ingresos de €116,4 MM representó un incremento del 22,7% con respecto a 2016 gracias a los resultados positivos de fase III de la combo de acclidinio licenciada a AstraZeneca y al hito relativo a ventas acumuladas.

Los gastos de I+D ascendieron a €87,9 MM, o el 13,7% de las Ventas Netas, lo cual representa un incremento considerable en comparación con el año anterior (12,9% en 2016), debido al lanzamiento de Skilarence® y a otros proyectos en fase III.

Los Gastos Generales y de Administración, excluyendo depreciaciones, fueron de €307,3 MM, que disminuyeron un 4,1% en 2017 (48,1% de las Ventas Netas), a pesar de la inversión relativa al lanzamiento de Skilarence® y de la inversión anticipada del lanzamiento de tildrakizumab.

El Impuesto de Sociedades de 2017 fue positivo, €17,1 MM, debido al retroceso de los impuestos diferidos por deterioro.

Los Ingresos Totales de Almirall alcanzaron los €755,8 MM, impulsados por los buenos resultados en Europa.

Cuenta de resultados funcional

2017 (Millones de €)

	2017	2016	% Var
Ingresos Totales	755,8	859,3	(12%)
Ventas Netas	639,4	764,4	(16,4%)
Otros Ingresos	116,4	94,9	22,7%
Coste de Ventas	(228,1)	(227,5)	0,3%
Margen Bruto	411,3	536,9	(23,4%)
% sobre ventas	64,3%	70,2%	
I+D	(87,9)	(98,3)	(10,6%)
% sobre ventas	(13,7%)	(12,9%)	
Gastos Generales y de Administración	(393,1)	(404,8)	(2,9%)
% sobre ventas	(61,5%)	(53,0%)	
Gastos Generales sin Depreciación	(307,3)	(320,5)	(4,1%)
% sobre ventas	(48,1%)	(41,9%)	
Amortizaciones	(85,8)	(84,3)	1,8%
Otros Gastos Operativos	(8,2)	(1,4)	n.m.
EBITDA	142,2	227,6	(37,5%)
% sobre ventas	22,2%	29,8%	
Depreciación	(103,7)	(100,3)	3,4%
% sobre ventas	(16,2%)	(13,1%)	
EBIT	38,5	127,3	(69,8%)
% sobre ventas	6,0%	16,7%	
Ganancias por la Venta de Activos	(2,2)	30,1	(107,3%)
Otros Costes	(10,5)	(4,2)	150,0%
Costes de Reestructuración	(12,2)	(26,6)	(54,1%)
Reversiones/ (pérdidas) por deterioro	(323,6)	(15,0)	n.m.
Resultado Financiero Neto	(25,3)	(20,0)	26,5%
Diferencias por Tipo de Cambio	14,2	1,0	n.m.
Resultado Antes de Impuestos	(321,1)	92,6	n.m.
Impuesto sobre Sociedades	17,1	(17,1)	(200,0%)
Resultado Neto	(304,0)	75,5	n.m.
Resultado Neto Normalizado	27,1	83,0	(67,4%)

Balance de situación.

Los siguientes párrafos destacan los aspectos más relevantes del Balance de situación del grupo a 31 de diciembre de 2017.

La reducción de Activos Intangibles (de €993 millones a €730,3 millones) se debió principalmente a nuestra filial estadounidense.

Los Activos Financieros incluyen el valor justo de los hitos y los royalties del acuerdo con AstraZeneca.

La reducción de Pasivos a largo plazo, de €609,5 millones a €444,4 millones, se debió a impuestos diferidos.

La Deuda Financiera con instituciones de crédito ascendió a €250,1 millones, debido a un contrato de crédito *revolving* y a la amortización de las Obligaciones Senior en abril, lo que representó el 11,5% de los Activos Totales.



Balance de situación 2017

(Millones de €)

	2017	% del BS	2016
Fondo de Comercio	341,8	15,7%	432,8
Activos Intangibles	730,3	33,6%	993,0
Inmovilizado Material	128,3	5,9%	132,3
Activos Financieros	192,0	8,8%	194,4
Otros Activos No Corrientes	268,7	12,3%	327,5
Total Activos No Corrientes	1.661,1	76,3%	2.080,8
Existencias	83,7	3,8%	91,0
Deudores Comerciales	90,5	4,2%	130,6
Caja y Equivalentes	280,2	12,9%	466,7
Otros Activos Corrientes	61,0	2,8%	50,2
Total Activos Corrientes	515,4	23,7%	738,5
Total Activos	2.176,5		2.818,5
Patrimonio Neto	1.133,7	52,1%	1.520,3
Deuda con Entidades de Crédito	250,1	11,5%	321,0
Pasivos No Corrientes	444,4	20,4%	609,5
Pasivos Corrientes	348,3	16,0%	367,7
Total Pasivo y Patrimonio Neto	2.176,5		2.818,5

Flujo de Caja.

Por lo que respecta al Flujo de Caja, se produjo una mejora de la generación de Flujo de Caja Libre. El Flujo de Caja se incrementó en comparación con el año anterior debido a las operaciones llevadas a cabo en 2016 (adquisición de Poli Group y ThermiGen por un importe total de €388 millones). En 2017, a pesar de las pérdidas registradas en la Cuenta de Resultados, la mayoría estuvieron relacionadas con las pérdidas por deterioro que ascendieron a €332 millones, lo que no tuvo ningún impacto en caja. Por último, se produjo la cancelación de las Obligaciones Senior a principios del segundo trimestre de 2017, que se sustituyeron por una línea de crédito. El efecto neto de estas dos operaciones ascendió a €73 millones de reembolso de deuda.

Cabe también destacar el impacto en caja del capital circulante provocado por la situación de Aqua y la adjudicación inadecuada de tarjetas del Programa de Asistencia al Paciente (PAP).

Estimaciones financieras para 2018.

Las estimaciones para 2018 son positivas. Estamos seguros del crecimiento de nuestro negocio en Europa, que cosechará los beneficios del reciente lanzamiento de Skilarence®. Esperamos, asimismo, que se tomen las medidas adecuadas en Thermi para mejorar los resultados e impulsar el crecimiento. El éxito del acuerdo con AstraZeneca proporcionará un buen nivel de Otros Ingresos y continuaremos centrándonos en el control de costes, a la vez que seguiremos invirtiendo en proyectos clave del pipeline, como tildrakizumab.

En 2018, Almirall espera generar un crecimiento porcentual de un dígito medio con respecto a 2017 en términos de Ingresos Totales y un crecimiento en torno al 20% con respecto a 2017 en términos de EBITDA. El incremento del EBITDA será impulsado en gran medida por el negocio principal.

Se espera que las Ventas Netas tengan un crecimiento de un dígito medio-alto, y que Otros Ingresos tenga una disminución en un doble dígito.

Estimaciones financieras para 2018.

Ingresos Totales

Crecimiento porcentual de un dígito medio (vs. 2017)

EBITDA

c. 20% de crecimiento (vs. 2017)

Flujo de Caja (Millones de €)

	2017	2016
Beneficio Antes de Impuestos	(321,1)	92,6
Depreciaciones y Amortizaciones	103,7	100,3
Pérdidas por Deterioro	331,8	16,4
Variaciones de Capital Circulante	0,4	36,9
Pagos por Reestructuración	(12,7)	(23,7)
Otros Ajustes	(87,2)	(98,7)
Flujo de Caja por impuestos sobre beneficios	(8,8)	(18,7)
Flujo de Caja de Actividades Operativas (I)	6,1	105,1
Cobro de Intereses	1,6	1,2
Capex Recurrente	(25,8)	(33,6)
Inversiones	(35,8)	(50,0)
Desinversiones	0,3	13,4
Pagos por Combinaciones de Negocio	(7,5)	(388,3)
Flujos de Caja de Actividades de Inversión (II)	(67,2)	(457,3)
Pago de Intereses	(18,9)	(15,2)
Pago de Dividendo	(33,0)	(33,0)
Incremento (disminución) de Deuda	(73,5)	(0,9)
Flujos de Caja de Actividades de Financiación	(125,4)	(49,1)
Flujo de Caja generado Durante el Periodo	(186,5)	(401,3)
Flujo de Caja Libre (III) = (I) + (II)	(61,1)	(352,2)

Almirall en bolsa.

Al cierre de 2017, el precio de la acción de Almirall se cotizaba a €8,35, lo que representa una disminución de -42,88% durante el periodo.

El precio de la acción de Almirall se vio afectado negativamente por las estimaciones actualizadas, anunciadas el 10 de julio debido al difícil entorno en EE. UU. y los acontecimientos adversos registrados en dicho mercado.

El sector farmacéutico se vio afectado en 2017 por estrictos requisitos regulatorios, que afectaron a las cotizaciones bursátiles y supusieron una volatilidad en aquellos casos en los que las decisiones afectaban la regulación de los medicamentos.

Los principales índices bursátiles de referencia aumentaron en 2017, como el FTSE 100 del Reino Unido, que subió un 7,63%; el S&P 500, un 19,93%, y el Dow Jones, un 5,53%, ambos en EE. UU.; el DAX Xetra de Alemania, un 12,51%; y el IBEX 35 en España subió un 7,4%. Este crecimiento, mayor del esperado, se puede atribuir a la continuada recuperación de la inversión, de la fabricación y del comercio internacional.

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



Capitalización, volúmenes y precios.

Al cierre de 2017, el número total de acciones se componía de 173 millones. De este modo, la capitalización bursátil de Almirall, al cierre de 2017, ascendió a €1.444,13 MM.

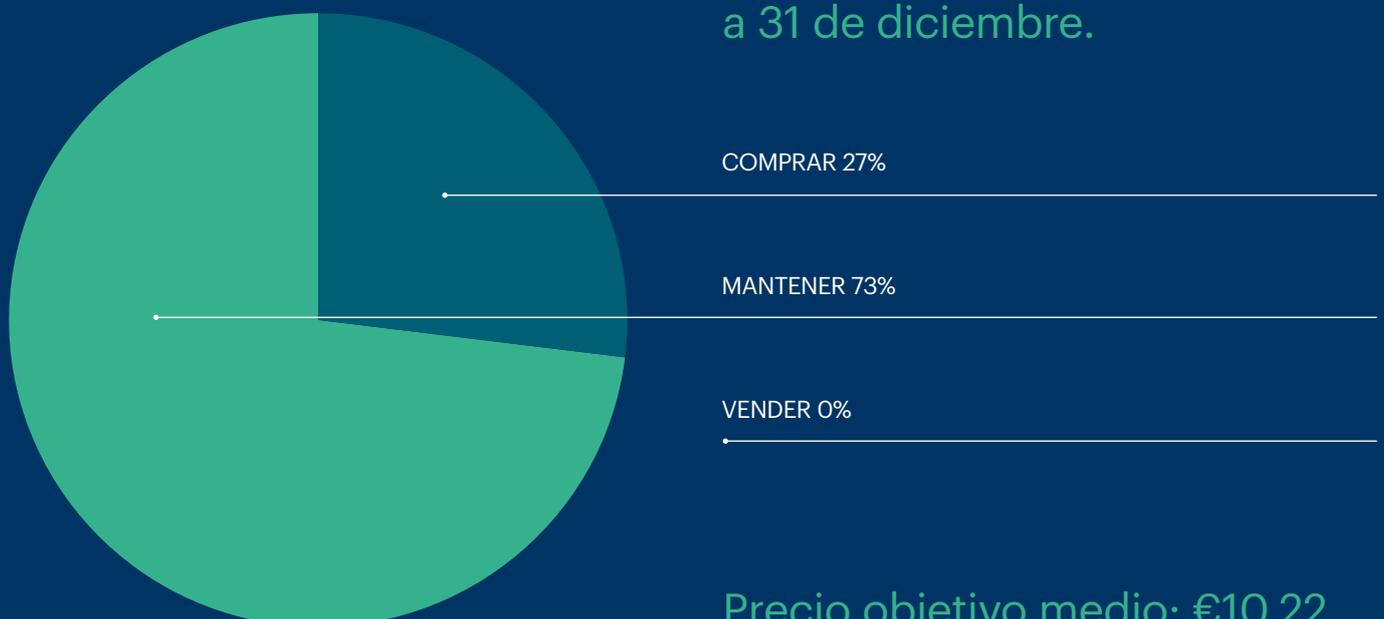
En 2017, el precio de cierre máximo de la acción de Almirall fue de €16,88 el 4 de mayo, mientras que el mínimo se alcanzó el 15 de noviembre, a un precio de €7,28.

En lo que concierne a los volúmenes de contratación, el volumen total en 2017 alcanzó €1.169.989.600.

Cotización de la acción de Almirall en 2017. Principales indicadores.

Cierre del ejercicio (euros)	8,35
Máximo intradía (euros)	16,88
Mínimo intradía (euros)	7,28
Volumen anual (número de títulos)	113.075.397
Volumen medio diario (número de títulos)	443.432
Volumen anual efectivo (euros)	1.169.989.600
Volumen medio diario (euros)	4.587.792
Días de cotización	255
Número de acciones	172.951.120

Calificación de consenso a 31 de diciembre.



Precio objetivo medio: €10,22

Evolución de la acción de Almirall en bolsa.

Mes	Días cotizados	Precio de cierre	Máximo	Fecha	Mínimo	Fecha	Media diaria
Enero	22	14,9	15,87	9-01	14,67	2-01	15,21
Febrero	20	15,06	15,91	23-02	14,60	27-02	15,29
Marzo	23	15,22	15,45	31-03	14,40	15-03	14,91
Abril	18	16,58	16,66	27-04	15,20	3-04	16,00
Mayo	22	15,47	16,88	4-05	14,95	30-05	15,91
Junio	22	14,26	15,72	5-06	14,22	30-06	14,96
Julio	21	8,18	14,59	3-07	7,86	31-07	9,49
Agosto	23	8,62	8,68	30-08	7,85	15-08	8,10
Septiembre	21	8,61	9,93	13-09	8,44	29-09	9,21
Octubre	22	8,31	8,84	9-10	8	26-10	8,32
Noviembre	22	8,43	8,84	6-11	7,28	15-11	8,17
Diciembre	19	8,35	8,95	27-12	8,12	4-12	8,46

Capital social y dividendos.

El 20 de junio de 2007, Almirall empezó a cotizar en el Mercado Continuo y el Consejo de Administración propuso en la Junta General de Accionistas de 2017 continuar con la política de pago de dividendos, en línea con nuestra estrategia de desarrollo empresarial.

La Junta General de Accionistas, celebrada el 3 de mayo de 2017, aprobó un dividendo bruto de €0,19 por acción o €33 millones. El dividendo se pagó el 1 de junio de 2017.

Según Standard & Poor's y Moody's, esta es la calificación crediticia actual de Almirall: Standard & Poor's BB-, perspectiva negativa; Moody's Ba3, perspectiva estable.

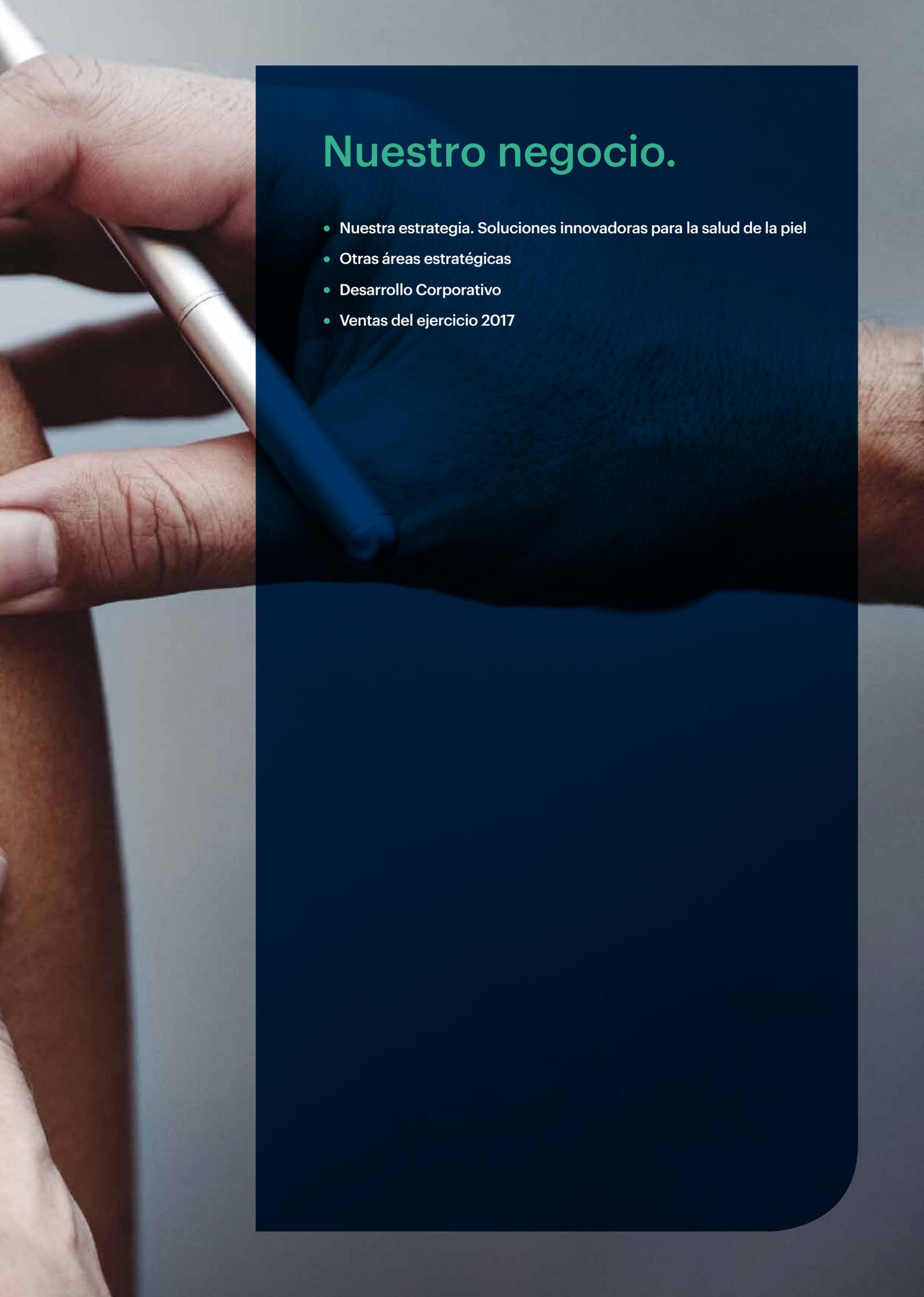
Agencia	Calificación	Perspectiva
Standard & Poor's	BB	Negativa
Moody's	Ba3	Estable

Accionistas.

La siguiente tabla muestra la información que consta en los registros oficiales de la Comisión Nacional del Mercado de Valores a 31 de diciembre de 2017 con respecto a los accionistas mayoritarios de Almirall, tanto directos como indirectos, con una participación superior al 5%.

Nombre o denominación social de los accionistas directos	Número de acciones 31/12	Participación en Almirall (%)
Grupo Plafin S.A.	71,43	41,3%
Todasa S.A.	43,83	25,3%





Nuestro negocio.

- Nuestra estrategia. Soluciones innovadoras para la salud de la piel
- Otras áreas estratégicas
- Desarrollo Corporativo
- Ventas del ejercicio 2017



Nuestra estrategia.

Soluciones innovadoras para la salud de la piel.

El profundo conocimiento de Almirall sobre la salud de la piel es el resultado de nuestra colaboración con los profesionales de la salud para aplicar la Ciencia donde se necesita.

Los profesionales de la salud y aquellos a los que ayudan se sitúan en el centro de todo lo que hacemos. Con el fin de atender mejor sus necesidades, hemos ampliado nuestra visión de la dermatología para cubrir, no solo la salud, sino también el bienestar general de la piel. Junto a nuestras terapias médicas consolidadas, Almirall ofrece también soluciones a aquellos que no tienen necesidad de un tratamiento médico, pero que quieren mejorar el aspecto y la sensación de su piel.

Creamos soluciones terapéuticas innovadoras a través de nuestro fuerte compromiso con la I+D. Nuestro objetivo es llevar la innovación a cada punto de la cadena de valor del fármaco, desde la generación de ideas hasta el registro y el lanzamiento. Nuestro enfoque holístico, junto con nuestra experiencia y nuestros conocimientos científicos, son lo que distinguen a Almirall y nos permiten ofrecer una cartera de soluciones notablemente equilibrada (desde medicamentos de prescripción, productos OTC, hasta dispositivos de medicina estética) bajo una marca unificada, reconocida y de confianza.

Las enfermedades de la piel presentan un cuadro de síntomas particularmente complejo que requiere un enfoque flexible. A medida que desarrollamos los tratamientos, también debemos sopesar la carga psicosocial y el malestar físico que experimentan los pacientes. La naturaleza compleja de estas enfermedades nos alienta a escuchar atentamente, aprender y trabajar con diligencia para proporcionar la gama más amplia posible de opciones de tratamiento y dispositivos médicos.

Nuestro proceso de toma de decisiones es ágil y directo, lo que nos permite identificar y aprovechar las oportunidades que van apareciendo en un mercado en constante cambio. Nuestras adquisiciones de los últimos años son un ejemplo de este enfoque dinámico que hacen que seamos una compañía que ofrece soluciones a nivel mundial que pueden ser implementadas a un ritmo más rápido.

Almirall está invirtiendo en áreas clave para la salud de la piel, incluyendo nuevas terapias médicas de la industria dermatológica y varios tratamientos estéticos y dispositivos médicos que se complementan entre sí. Gracias a estas inversiones, la compañía cuenta actualmente con una amplia cartera de tecnologías y productos interesantes con potencial para generar lanzamientos en los próximos cinco años.

En 2017 hemos trabajado en la consolidación de nuestra estrategia y modelo de negocio para convertirnos en una compañía puntera especializada en la salud de la piel. Con este objetivo, hemos orientado nuestra estructura de I+D e incrementado la inversión en innovación. Además, hemos realizado una serie de adquisiciones y alianzas estratégicas e incorporado las herramientas y la experiencia necesarias para prosperar.

Dermatología.

Nuestro enfoque terapéutico.

En 2017 hemos avanzado mucho en la consolidación de nuestro negocio de dermatología y en el crecimiento de nuestra franquicia de psoriasis. En el mes de septiembre iniciamos la comercialización de Skilarence® (dimetilfumarato) en Europa. Además, estamos desarrollando y liderando la introducción en Europa de tildrakizumab, un prometedor agente biológico (anticuerpo específico de IL-23p19). Asimismo, continuamos ampliando nuestra sólida franquicia de queratosis actínica, mediante un acuerdo de colaboración estratégica firmado con Athenex, para tratar ésta y otras afecciones de la piel.

Nos centramos principalmente en las siguientes cinco patologías: **psoriasis, queratosis actínica, dermatitis atópica, acné y rosácea.**

Queratosis actínica

La queratosis actínica se manifiesta como lesiones escamosas que aparecen en zonas de la piel dañadas por el sol¹. La queratosis actínica se considera una forma temprana de carcinoma de células escamosas, que es una variante del cáncer de piel no melanoma. El tratamiento temprano de todas las lesiones de queratosis actínica y de la piel circundante es fundamental para evitar progresión a un carcinoma de células escamosas invasivo (CCE)².

Para consolidar la posición lograda por Almirall en el área de la queratosis actínica gracias a Solaraze® y Actikerall®, hemos firmado recientemente un acuerdo con Athenex para la investigación, el desarrollo y la comercialización de KX2-391, una nueva entidad química para el tratamiento de la queratosis actínica. KX2-391 es un tratamiento tópico *first-in-class* actualmente en fase III y tiene el potencial de cambiar los estándares de tratamiento de referencia para esta patología.

Dermatitis atópica

Esta afección crónica de la piel, también conocida como eccema atópico, afecta tanto a niños como a adultos y supone un grave problema para los pacientes, debido al picor intenso que puede producir^{3,4}. Al ser una enfermedad de morbilidad alta con pocas opciones de tratamiento, existe un riesgo elevado de comorbilidades psicológicas, como ansiedad y depresión⁵.

Acné

El acné es una patología de la piel que afecta a las glándulas sebáceas y los folículos pilosos, caracterizada por la presencia de lesiones no inflamatorias (comedones) y lesiones inflamatorias (pápulas y pústulas) y, en casos graves, nódulos y quistes. Es una enfermedad que genera un fuerte impacto emocional en los pacientes, dado que se manifiesta de forma visible en la piel sensible del rostro, la parte superior de la espalda, el pecho y los hombros^{6,7,8}.

Rosácea

La rosácea es una enfermedad inflamatoria de la piel crónica que puede causar enrojecimiento, por lo general en el rostro, protuberancias y venas varicosas. Con el tiempo, las erupciones pueden ir evolucionando hasta que la piel adquiere una textura rugosa, como de piel de naranja⁹. Debido a su elevada visibilidad, la rosácea dificulta la vida de los pacientes que la padecen. Hasta ahora no tiene cura¹⁰.

Nuestra franquicia de psoriasis.

El año 2017 ha sido clave para el impulso de nuestra franquicia de psoriasis, que abarca desde el desarrollo del pipeline hasta la comercialización. Nuestro objetivo es ayudar a los pacientes y a los dermatólogos a combatir la psoriasis con soluciones médicas completas: terapias tópicas, orales y biológicas que tratan todo el espectro de la enfermedad.

La psoriasis es una patología inflamatoria sistémica crónica que afecta a casi un 3% de la población, aproximadamente 125 millones de personas en todo el mundo, y la mayoría sigue sin diagnóstico o tratamiento¹¹. Sabemos que todavía hay muchos pacientes con psoriasis cuyas necesidades no están cubiertas y que pueden sufrir de comorbilidades o efectos adversos¹². El impacto en su calidad de vida es elevado: el 77% de los pacientes con psoriasis ha sufrido algún tipo de estigma y el 60% opina que ha afectado negativamente su día a día¹³. Dada la elevada carga de esta enfermedad, los pacientes deben ser tratados de manera holística, teniendo en cuenta sus necesidades físicas, psicológicas y sociales¹⁴.

Trabajamos para desarrollar nuevas opciones de tratamiento y ponerlas a disposición del paciente lo antes posible. Nuestro objetivo es convertirnos en una referencia a la que puedan acudir los profesionales que tratan la psoriasis como fuente fiable de tratamiento e información.

Para cumplir esta función, Almirall ofrece su apoyo constante a los profesionales de la salud y a sus pacientes con psoriasis mediante el desarrollo y la difusión de materiales educativos que muestran cómo utilizar los productos y cómo tratar la enfermedad.



Cartera de productos de Almirall

Oportunidades a corto y medio plazo



Skilarence® (dimetilfumurato)

Skilarence® es el primer y único éster de ácido fumárico (EAF) aprobado por la Comisión Europea para el tratamiento de pacientes adultos con psoriasis crónica en placa de moderada a severa. En el segundo semestre lanzamos este tratamiento en el Reino Unido, Alemania, Suecia, Dinamarca y Noruega.

Skilarence® ha recibido valoraciones positivas, tanto de los proveedores sanitarios como de los pagadores, en los mercados en los que ya se ha comercializado. La aceptación también ha sido positiva, tanto en pacientes que no habían recibido tratamientos previos, como en pacientes que ya estaban siendo tratados. Está prevista su comercialización en el resto de países europeos entre 2018 y 2019.

El lanzamiento y la comercialización de Skilarence® es el resultado positivo del compromiso de Almirall con la innovación y representa un paso muy importante que refuerza nuestra posición como compañía de referencia en el área de la dermatología.

Tildrakizumab

Estamos liderando la introducción de tildrakizumab en Europa a través de un acuerdo de licencia con Sun Pharma. Tildrakizumab incorpora una nueva opción de tratamiento biológico a nuestra creciente cartera de productos para el tratamiento de la psoriasis, lo que refuerza nuestro importante rol como líder en dermatología.

Actualmente está en proceso de registro como anticuerpo monoclonal humanizado anti-IL-23p19 en investigación, diseñado para bloquear selectivamente la citoquina IL-23 en el tratamiento de la psoriasis en placa. Almirall presentó su registro regulatorio en marzo de 2017 ante la Agencia Europea del Medicamento (EMA). Su lanzamiento en los mercados europeos está previsto para finales de 2018 o principios de 2019.

Pacientes y profesionales, nuestros aliados clave.

Trabajar en estrecha colaboración con profesionales de la salud, sociedades médicas y organizaciones de pacientes es una parte importante de nuestro compromiso con la salud de la piel y nos brinda una oportunidad inestimable de escuchar, aprender y compartir.

En el último año, Ammirall ha incrementado considerablemente su presencia en congresos, conferencias y comités asesores, asistiendo a numerosos eventos de gran relevancia. Actualmente, entre otros, estamos colaborando 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)
- > The Psoriasis from Gene to Clinic (Psoriasis G2C)

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

> **Apoyando a los profesionales de la salud** mientras ayudan a sus pacientes a reincorporarse a la sociedad y a mejorar su calidad de vida. Nuestro objetivo es proporcionar soluciones reales para enfrentarnos a las enfermedades yendo más allá del mero tratamiento de los síntomas.

> **Asumiendo el liderazgo y transmitiendo confianza**, manteniendo al día a los profesionales de la salud con información actualizada y las últimas tendencias en cada terapia.

> **Escuchando a los pacientes** y apoyando a las asociaciones para descubrir las carencias existentes en el tratamiento de la psoriasis.

> **Explorando las herramientas y los canales tecnológicos** como una nueva forma de tratar las enfermedades, comunicándonos e interactuando con los pacientes y consolidando la marca Ammirall como un socio innovador en la salud de la piel.

Prestando nuestro apoyo a las asociaciones de pacientes, como la **Federación Internacional de Asociaciones de Psoriasis (IFPA)** y participando en el **Día Mundial de la Psoriasis 2017**.



Nuestra valiosa experiencia en el ámbito científico y nuestro compromiso con la dermatología médica nos sitúan en una posición inmejorable en el mercado de la medicina estética. Nuestra I+D dedicada a la dermatología, junto con una estrategia de desarrollo empresarial activa y profesional, nos ayudarán a obtener soluciones innovadoras. En nuestra construcción de una amplia cartera de productos médicoestéticos, ayudamos a los médicos a obtener los resultados que sus pacientes desean para la salud de su piel.

La adquisición del 100% de Thermi en enero de 2016 marcó un paso importante en la entrada de Almirall en el campo de la estética, permitiéndole el acceso a una de las áreas de mayor crecimiento en este mercado. En 2017 continuamos creciendo con lanzamientos de productos y expansiones a nuevos mercados. Se espera que el mercado global de la medicina estética, que abarca diferentes segmentos, continúe creciendo a un ritmo de doble dígito en un futuro próximo, con una previsión de crecimiento del 11% hasta 2021¹⁵.

El 22 de febrero de 2018 Thermi y Sinclair Pharma plc (SPH.L) anunciaron el fin de su colaboración para la comercialización de Silhouette Instalift™, en EE. UU. Ambas compañías tomaron esta decisión con el objetivo de centrarse en su propia actividad principal. Las dos empresas habían estado colaborando en el marco de un acuerdo de comercialización conjunta de dos años de duración que implicaba una inversión sustancial en el lanzamiento y la comercialización de Silhouette Instalift™ por parte de Sinclair. En marzo de 2018 Almirall recibió una contraprestación por parte de Sinclair.

La población mundial está envejeciendo, pero se mantiene en forma durante más tiempo y la gente quiere verse tan bien como se siente. Esta tendencia demográfica no solo va a continuar, sino que se va a acelerar en todo el mundo. Los jóvenes, por su parte, cada vez recurren más a la medicina estética, a medida que van conociendo, principalmente a través de las redes sociales, las opciones de intervención temprana y el valor de la prevención. Se prevé que el mercado se expandirá en todas las zonas geográficas y se diversificará hacia otros segmentos aún sin explotar, como el de la estética para hombres¹⁴.

Basándose en sus conocimientos del mercado, la compañía cree firmemente que hay espacio para nuevos actores en la industria de la estética y Almirall se encuentra en una posición ideal para avanzar y establecerse como una gran compañía de medicina estética.

Nuestras áreas principales.

Actualmente centramos nuestros esfuerzos en dos áreas importantes del mercado estético: los rellenos faciales y la radiofrecuencia.

Rellenos de ácido hialurónico: Los rellenos faciales son una opción muy solicitada en cualquier clínica estética. El 90% del mercado de rellenos faciales son de ácido hialurónico, lo que los convierte en un producto clave para la cartera de cualquier empresa de estética y en una «puerta de acceso» estratégica para introducir una mayor gama de productos en el futuro. Se espera que el mercado mundial de rellenos faciales alcance más de 3.000 millones de dólares en 2021, siendo EE. UU. y la UE las regiones clave y la región de Asia-Pacífico la que está experimentando un mayor crecimiento¹⁵.

Radiofrecuencia: Con Thermi podemos ofrecer procedimientos para mejorar la vida de las personas ayudándoles a verse y sentirse mejor. Su tecnología de radiofrecuencia controlada por temperatura proporciona soluciones para medicina estética, dermatología y la salud de la mujer, y representa una oferta innovadora, con una serie de diferentes aplicaciones mínimamente invasivas y no invasivas. Los dispositivos de Thermi están disponibles en EE. UU, en Europa y en países de otras regiones del mundo, lo que otorga a Almirall el acceso al mercado global de la estética.





Nuestros productos y licencias.

ThermiRF®

Este producto estrella de Thermi, una compañía de Almirall, es una tecnología de plataforma que utiliza la temperatura como punto final para diversas aplicaciones mínimamente invasivas y no invasivas. Esta tecnología única de radiofrecuencia ha sido diseñada para generar de forma segura excelentes resultados estéticos a través de la aplicación de «la ciencia del calor».

Con sus múltiples aplicaciones, ThermiRF está disponible en 25 países de todo el mundo. En 2017, obtuvimos la aprobación para su uso en Europa con una indicación clave en la salud de la mujer. También hemos crecido en China, Brasil y Argentina, y continuaremos incrementando nuestra presencia en América Latina y otros mercados clave.

Thermi250™

La cartera de productos de Thermi incluye además el dispositivo Thermi250™, un sistema controlado por temperatura para el rejuvenecimiento facial y corporal. Con una radiofrecuencia de 470 kHz, la más estudiada en medicina estética, este dispositivo combate la celulitis y tiene un efecto rejuvenecedor en el rostro y el cuerpo.

ThermiVa™

Uno de los mayores logros de Almirall en 2017 en su proyecto de expansión global fue la aprobación en Europa para el registro de ThermiVa®, un tratamiento no invasivo de primera línea para la laxitud vulvovaginal. Este producto se comercializa actualmente en varios de los principales mercados europeos.

Con ThermiVa®, producto para la salud de la mujer, consideramos que nuestro posicionamiento es ideal para poder aprovechar tanto el crecimiento del mercado de la estética, como el de este segmento.

Rellenos de ácido hialurónico Symatase

Nuestro acuerdo de desarrollo a largo plazo, tecnología de licencia y acuerdo de suministro con Symatase nos permitirá acceder al mercado de rellenos faciales inyectables. Symatase es una compañía de I+D y producción con más de 30 años de experiencia en biopolímeros para dispositivos médicos implantables, y que se ha dedicado al desarrollo de rellenos compuestos de alta calidad durante los últimos diez años. Juntos, estamos preparados para desarrollar la próxima generación de rellenos de ácido hialurónico.

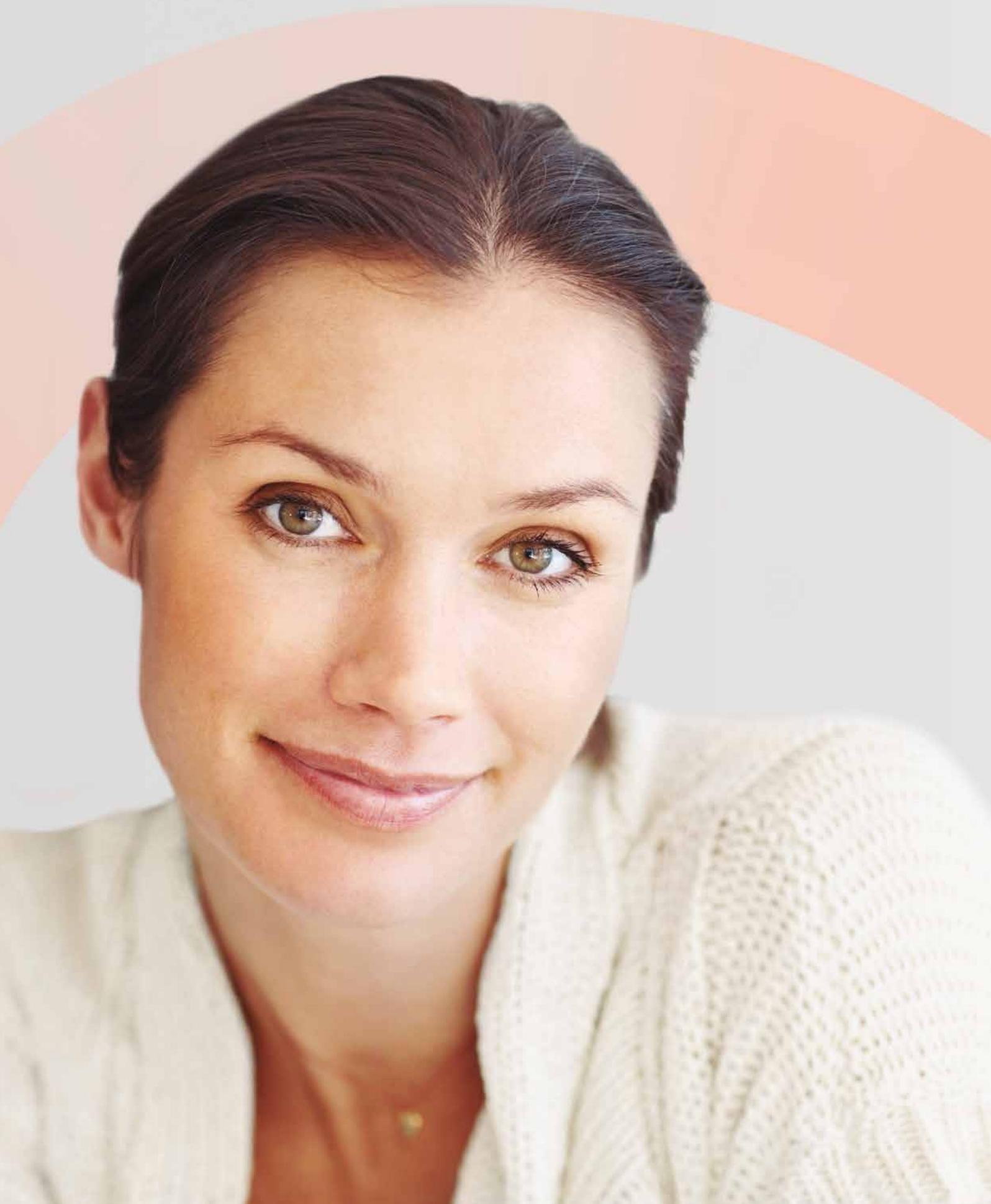
La marca Almirall en estética.

Con el lanzamiento de nuestra nueva Identidad Corporativa en 2017, Almirall cuenta con una marca corporativa única que representa nuestra visión estratégica. Debido a las particularidades del negocio de la estética, Almirall Aesthetics cuenta con su propia identidad, en consonancia con la identidad corporativa de Almirall y que representa tanto la estrategia de la compañía como de su división de estética.

El objetivo de Almirall Aesthetics es mejorar la vida de las personas, ayudarles a verse y a sentirse lo mejor posible. Estamos firmemente convencidos de que existen oportunidades de colaboración entre la dermatología y la medicina estética. Queremos fomentar un entorno en el que podamos aprender unos de otros y formar un tándem capaz de cubrir las necesidades de los clientes y de quienes buscan tratamiento.

Hemos incrementado nuestra presencia en eventos clave para posicionar a Almirall como un interlocutor clave en medicina estética. Nuestras colaboraciones con compañías con una gran experiencia, como Symatase, han situado a Almirall en el mapa con los principales líderes de opinión y stakeholders.

Actualmente estamos presentes en los eventos y reuniones más importantes y relevantes de todo el mundo. En el congreso 5CC de Barcelona 2017 presentamos nuestra marca y nuestra división de estética, demostrando nuestro compromiso a largo plazo con la salud de la piel y la medicina estética. En 2017 Almirall participó en los principales congresos de Europa y Estados Unidos.



Otras áreas estratégicas.

Aunque nuestro foco de interés continúa siendo el tratamiento de las enfermedades de la piel, nuestra dedicación a la Ciencia nos inspira para incluir en nuestra cartera otros productos innovadores y con mucho potencial. De esa manera podemos complementar la dermatología y la medicina estética con otras divisiones terapéuticas, como SNC (sistema nervioso central), cardiovascular o gastrointestinal, entre otras. Un buen ejemplo serían productos tan importantes como Sativex® para la espasticidad en la esclerosis múltiple, y productos de venta sin receta como Ebastel® y Almax®, que se encuentran entre nuestras 10 marcas más vendidas.

En 2017, en la Reunión ECTRIMS-ACRIMS de París, presentamos resultados de primera línea de un nuevo estudio clínico aleatorio controlado por placebo, SAVANT, que reafirma el perfil de eficacia y tolerabilidad de Sativex® en el tratamiento de la espasticidad resistente (rigidez muscular) de la esclerosis múltiple (EM). Estos resultados positivos marcan un hito importante para Almirall, ya que demuestran nuestra capacidad de aplicar la Ciencia para ofrecer soluciones

innovadoras a los profesionales de la salud, con el fin de que estos dispongan de mejores tratamientos para sus pacientes.

Nuestro objetivo es ayudar a los profesionales de la salud en su mejora continuada, aportando nuestras soluciones innovadoras donde sean necesarias. Este es el propósito que nos lleva a estar constantemente buscando e investigando para poder identificar necesidades médicas no cubiertas en nuestras áreas terapéuticas de interés.

En diciembre de 2017 firmamos un acuerdo de distribución con AstraZeneca para Crestor® y Provisacor® (rosuvastatina) en España. La rosuvastatina permite una gran sinergia con nuestro actual portfolio y nuestra estructura de ventas en este mercado, así como con nuestra dilatada experiencia en enfermedades cardiovasculares. Este acuerdo de licencia representa la oportunidad de crear valor para nuestros accionistas, ya que aumenta la masa crítica en mercados clave y busca licencias estratégicas de activos en las últimas fases de desarrollo.

Productos estratégicos*

Actithiol® (carbocisteína + prometazina)

Airtal® (aceclofenaco)

Almax® (almagato)

Almogran® (almotriptán)

Cleboril® (cleboprida)

Crestor®/Provisacor® (rosuvastatina)

Dobupal® (venlafaxina)

Ebastel® (ebastina)

Elecor® (eplerenona)

Efficib® (sitagliptina + metformina)

Tesavel® (sitagliptina)

Hidroxil® (vitaminas B1 + B6 + B12)

Imunorix® (pidotimod)

Macmior® (nifuratel + nistatina)

Parapres® (candesartán)

Sativex® (dronabinol + cannabidiol)

Silodyx® (silodosina)

Spagulax® (ispaghula)

Synflex® (naproxeno)

*Algunos de estos productos pueden no estar disponibles en la UE.



Desarrollo Corporativo.

En 2017, reforzamos nuestro compromiso con la salud de la piel y continuamos desarrollando nuestra estrategia. Nuestra prioridad estuvo centrada en el Desarrollo Corporativo, con el fin de atraer oportunidades de crecimiento externo. En nuestro papel como socio científico global, trabajamos estrechamente con los profesionales sanitarios y buscamos adquisiciones y colaboraciones con otras compañías farmacéuticas.

En los últimos años, nuestra estrategia de Desarrollo Corporativo se ha centrado en la adquisición de empresas de menor tamaño en dermatología médica, así como en adquisiciones de plataformas en medicina estética. La buena situación de caja de Almirall nos permite seguir priorizando las fusiones y adquisiciones. La compañía está aprovechando dicha liquidez para financiar nuestro crecimiento en salud de la piel y buscar oportunidades de creación de valor (compañías o productos, en Europa o en EE. UU.) que puedan reforzar la cartera de productos de Almirall y que nos permitan consolidarnos como compañía líder en salud de la piel. Un enfoque de I+D muy dirigido y basado en las prioridades terapéuticas y geográficas de la compañía, sumado a adquisiciones estratégicas, acuerdos de licencia y colaboraciones, nos permitirán ofrecer una amplia variedad de soluciones médicas a los profesionales de la salud y a aquellos a los que ayudan, para lograr, entre todos, un futuro mejor.

Desarrollo Corporativo en dermatología de prescripción.

En diciembre de 2017, Almirall y Athenex firmaron un acuerdo estratégico para la investigación, el desarrollo y la comercialización de KX2-391 en Estados Unidos y Europa para el tratamiento de la queratosis actínica y otras enfermedades de la piel. Dicho acuerdo representa un gran paso en la transformación de Almirall, al añadir a nuestro pipeline un innovador tratamiento tópico *first-in-class*, que actualmente se encuentra en fase III.

El KX2-391 actúa con un mecanismo de acción totalmente novedoso para combatir la queratosis actínica, lo que significa un gran punto de inflexión en el mercado de tratamientos para esta patología. Esta nueva entidad química representa una gran oportunidad de atender necesidades no cubiertas de esta enfermedad. El KX2-391 podrá captar una cuota de mercado significativa, mejorar la adherencia del paciente y ampliar significativamente la categoría debido al perfil del producto (efectivo, bien tolerado y con un tratamiento menos prolongado).

Desarrollo Corporativo en estética.

En marzo de 2017, Almirall entró en el mercado de rellenos faciales inyectables a través de una colaboración estratégica global con Symatase, desarrollador y fabricante líder de dispositivos médicos innovadores para aplicaciones estéticas con más de 30 años de experiencia en el sector.

El desarrollo de una nueva gama de rellenos faciales con ácido hialurónico es el primer paso en esta colaboración. Esta tecnología diferenciada nos permitirá consolidar nuestra reputación en estética, ofreciendo a los pacientes una gama nueva, segura, efectiva y versátil de rellenos faciales para subsanar la pérdida de volumen con unos resultados predecibles muy naturales y satisfactorios. Según los términos de la colaboración, Symatase ha concedido a Almirall una licencia en exclusiva para su comercialización en todo el mundo a cambio de un pago inicial y posteriores hitos de desarrollo y comerciales.



Desarrollo Corporativo. Últimas operaciones y colaboraciones.

2017

Acuerdo con Athenex para el desarrollo y la comercialización de KX2-391

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

Acuerdo con Symatase en estética

2016

Adquisición de Poli Group

Adquisición de ThermiGen

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

Acuerdos de colaboración con Nuevolution y Mercachem

2015

Adquisición de los derechos de Veltin® y Altabax®

Inversión en Suneva Medical

2014

Traspaso a AstraZeneca de los derechos de la franquicia respiratoria

2013

Adquisición de Aqua Pharmaceuticals en los EE. UU.

Otros acuerdos de desarrollo corporativo firmados en 2017, entre los que debemos mencionar un acuerdo de licencia y suministro con AstraZeneca para Crestor® y Provisacor® (rosuvastatina) en España, nos han permitido aprovechar la actual infraestructura comercial disponible y consolidar nuestra base comercial en este país. Este acuerdo de licencia concede a Almirall derechos en exclusiva para la comercialización de ambas marcas en España como tratamientos reductores del colesterol.

El año 2017 ha destacado, principalmente, por ser un año activo en Adquisiciones, así como en Desarrollo Corporativo. Este enfoque nos ha permitido buscar adquisiciones orientadas al incremento de la masa crítica en mercados clave y acuerdos de licencia de activos en las últimas fases de desarrollo, como el acuerdo estratégico con Athenex para la investigación, el desarrollo y la comercialización de KX2-391 (queratosis actínica), que actualmente está a la espera de los resultados *top-line* de fase III. Este año ha sido también un periodo de consolidación e integración de las operaciones firmadas en 2016. Nuestros esfuerzos están dando sus frutos y Almirall empieza a ser reconocida como una compañía especializada en la salud de la piel.

En julio de 2016, adquirimos de Sun Pharma los derechos de tildrakizumab para el tratamiento de la psoriasis en el mercado europeo y en marzo de 2017, anunciamos la validación de su registro regulatorio ante la Agencia Europea del Medicamento (EMA). Este inhibidor IL-23p19 está siendo evaluado para el tratamiento de la psoriasis

en placa de moderada a severa y se espera su aprobación durante el cuarto trimestre de 2018.

En 2017 se completó con éxito el proceso de integración de Poli Group, que permitió captar la mayoría de las sinergias previstas. Teniendo en cuenta el panorama global, la cartera adquirida a través de dicho acuerdo obtuvo muy buenos resultados en 2017. Ciclopoli®, el producto estrella de Poli Group, sigue teniendo buenos resultados, con unas ventas de 44,09MM (+15%) en 2017. Otros productos destacados en dermatología han sido Sililevo® y Zeloglin®, para el tratamiento de la psoriasis en las uñas y la rosácea, respectivamente. Mediante este acuerdo, Almirall se ha asegurado una sofisticada estructura de I+D centrada en dermatología, con tecnología de formulación patentada, un pipeline de proyectos en fase clínica y un portfolio de productos prometedor que amplía nuestro alcance internacional.

Asimismo, el acuerdo firmado a principios de 2016 para la adquisición de ThermiGen nos ha permitido incrementar considerablemente nuestra presencia en el mercado de la estética. En mayo de 2017, ThermiGen anunció su última indicación para el Sistema de Radiofrecuencia con Control de la Temperatura de ThermiRF®. El procedimiento ThermiVa® para el tratamiento del tejido blando en la laxitud vulvovaginal ya está disponible en el mercado europeo y significa un gran paso en la continua expansión de esta tecnología.



Ventas del ejercicio 2017.

En 2017, las Ventas Totales en dermatología ascendieron a 269,46 millones de euros. El mercado de la dermatología en Europa representó un motor de crecimiento clave, con unas ventas de 176,75 millones de euros (el 73,5% del total de dermatología de prescripción), impulsadas por Skilarence® y productos de Poli Group, que continúan dando buenos resultados, con un crecimiento de doble dígito.

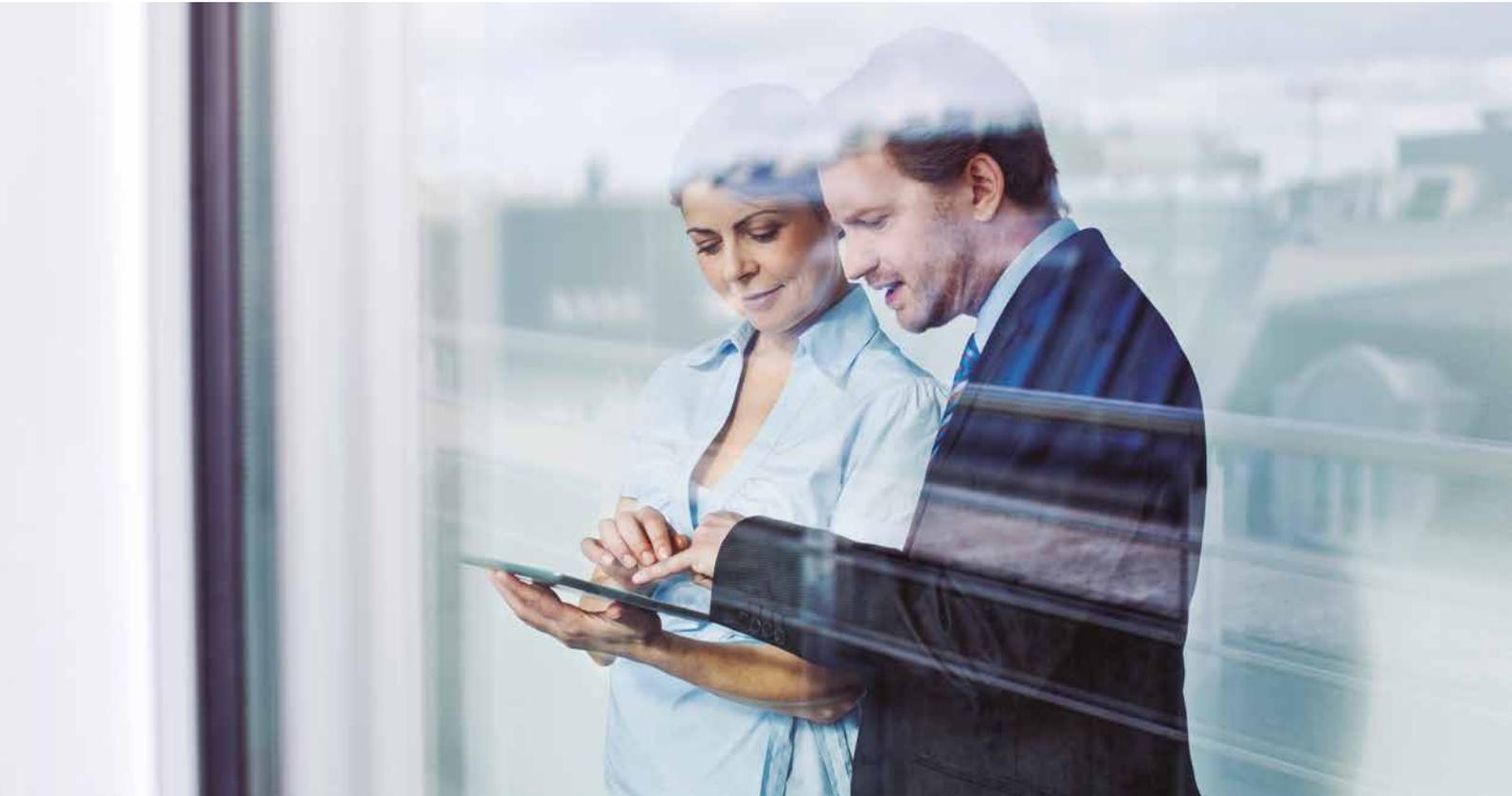
En EE. UU., las Ventas Netas de 54,12 millones de euros han reflejado el complejo entorno operativo de este mercado en 2017. El negocio de dermatología de Almirall en EE. UU., operado por Aqua, ha mejorado sus beneficios en el segundo semestre de 2017, reflejando la efectividad de las medidas implementadas para afrontar el impacto registrado en el segundo trimestre. Este negocio se ha reestructurado y redimensionado al nuevo entorno.

Nuestro portfolio de dermatología se ha visto reforzado por la respuesta positiva al lanzamiento de Skilarence®, el primer y único éster de ácido fumárico (EAF) aprobado en Europa para el tratamiento de la psoriasis crónica en placa de moderada a severa en adultos. En solo tres meses, de octubre a diciembre, Skilarence® captó el 40% del volumen de Fumaderm® y aproximadamente el 20% de la cuota

del mercado convencional en Alemania. Además, está teniendo un buen rendimiento en el Reino Unido. Ya ha recibido evaluaciones positivas y alentadoras tanto de los profesionales de la salud como de los pagadores en varios mercados. Su comercialización en la mayoría del resto de países europeos está prevista entre 2018 y 2019.

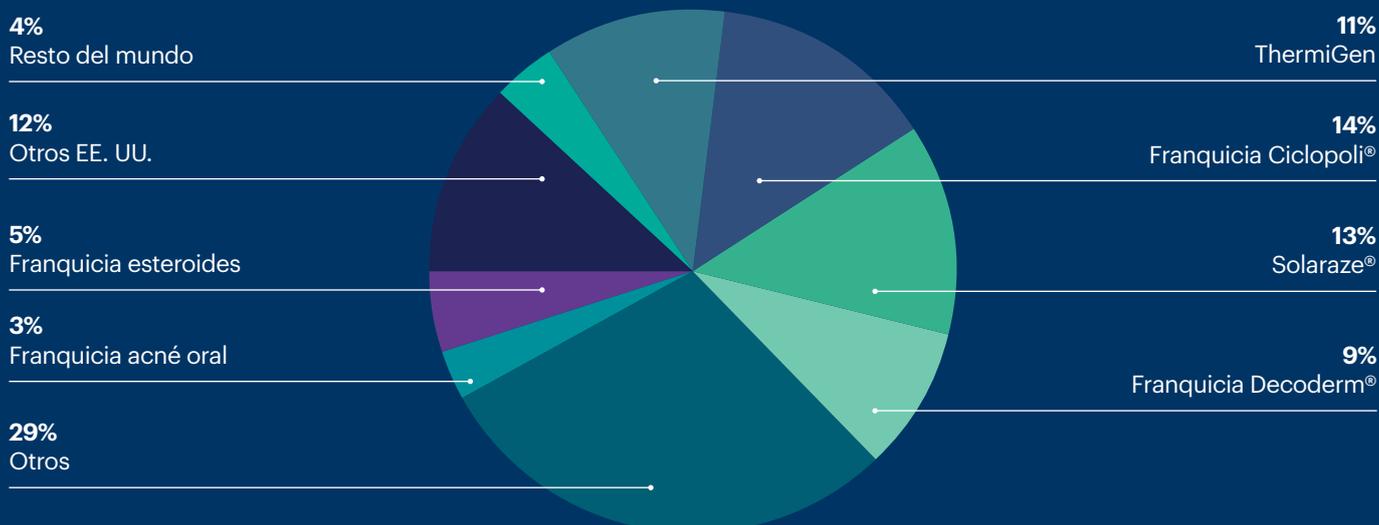
Hemos continuado centrándonos en nuestras marcas estratégicas para la salud de la piel, como Ciclopoli® para la onicomiosis; Solaraze® para la queratosis actínica; Decoderm® para el tratamiento de las enfermedades inflamatorias o alérgicas de la piel, y Veltin® para el tratamiento tópico del acné.

En el ámbito de la estética, la recuperación está siendo más lenta de lo esperado, sin embargo, hemos ampliado el equipo de liderazgo de Thermi, que está haciendo progresos y está tomando las medidas adecuadas para asegurar el futuro éxito de esta área tan prometedora. Estamos operando dentro de un segmento que experimenta un crecimiento considerable año tras año y esperamos que con las nuevas indicaciones y los lanzamientos de nuevos productos previstos, así como la expansión del negocio internacional de ThermiVa®, las ventas continúen creciendo e impulsando un EBITDA positivo.



Ventas Netas en la salud de la piel en 2017. Dermatología de prescripción + medicina estética (Millones de €).

Europa	Ventas Netas (176,8 millones de euros)
Ciclopoli®	38,8
Solaraze®	34,8
Decoderm®	24,8
Otros	78,3
EE. UU.	Ventas Netas (54,1 millones de euros)
Franquicia acné oral	6,6
Franquicia esteroides	14,5
Otros EE. UU.	33
Resto del mundo	9,6
Total Dermatología Rx	240,5
ThermiGen	29
Total Dermatología Almirall	269,5



Una cartera de productos equilibrada.

El crecimiento de Ciclopoli®, el producto estrella de Poli Group para el tratamiento de la onicomicosis, está obteniendo buenos resultados en Alemania, con un crecimiento del 10%. En otros mercados europeos, este producto está teniendo un crecimiento de doble dígito en las ventas.

El uso de Sativex® para el tratamiento de la espasticidad asociada a la esclerosis múltiple está experimentando un crecimiento de doble dígito y obteniendo muy buenos resultados, con unas ventas de casi 24 millones de euros.

Si bien el país donde su uso está más extendido es en Alemania, el tratamiento está disponible en Italia, España, Noruega y Bélgica, donde también está obteniendo unos resultados excelentes.

Por otro lado, Imunorix®, para el tratamiento de problemas respiratorios, con unas ventas que alcanzan los 18,1 millones de euros y Veltin®, indicado para el tratamiento tópico del acné, con unas ventas de 18,07 millones de euros, se han incorporado a la lista de los diez productos más vendidos de la compañía.

Los diez productos más vendidos.

Productos	Propios / In-licensing	Millones de euros
Ebastel® y otros (ebastina)	Propio	53,2
Tesavel® & Efficib® (sitagliptina)	In-licensing	48,5
Ciclopoli® (ciclopirox)	Propio	44,2
Solaraze® (diclofenaco de sodio)	In-licensing	35,1
Almax® (almagato)	Propio	25,8
Decoderm® y otros (fluprednido)	Propio	25
Sativex® (tetrahidrocanabinol)	In-licensing	23,9
Airtal® y otros (aceclofenaco)	Propio	20,6
Imunorix® (pidotimod)	Propio	18,1
Veltin® (clindamicina y tretinoína)	In-licensing	18,1
Franquicia acné oral (doxiciclina)	Propio	6,6
Otros	Propio / In-licensing	320,4
Total Ventas Netas		639,4



Ventas Netas por área geográfica.

Europa ha continuado siendo un mercado importante en 2017, con un 75% de las ventas globales, especialmente en España y Alemania. Un 13% de las ventas correspondieron a EE. UU.

Previsión de ventas para 2018.

Continuaremos avanzando con nuestra estrategia de negocio y seguiremos persiguiendo activamente nuestro objetivo de convertirnos en un líder farmacéutico a nivel global, centrado en la salud de la piel. Nuestra sólida posición de caja nos permitirá financiar oportunidades de crecimiento en esta dirección, buscando activos estratégicos en última fase de desarrollo mediante licencias y adquisiciones orientadas a incrementar la masa crítica en mercados clave.

Las perspectivas para 2018 son positivas. Seguimos convencidos de que Almirall está siguiendo una trayectoria adecuada de crecimiento y, con nuestra actual dirección estratégica, ofrecerá un valor sostenible a los accionistas a largo plazo. Almirall espera generar un crecimiento porcentual de un dígito medio en Ingresos Totales respecto a 2017 y un crecimiento en torno al 20% en términos de EBITDA frente a 2017.

Se espera que las Ventas Netas tengan un crecimiento de un dígito medio-alto, y que Otros Ingresos tenga una disminución en un doble dígito.

En 2018 continuaremos focalizando nuestra inversión en el lanzamiento de nuevos productos y en el desarrollo de nuestra franquicia de psoriasis en Europa, con proyectos como el de tildrakizumab.



Investigación y Desarrollo.

- Salud de la piel. Prioridad en nuestra I+D
- AlmirallShare
- Nuestro pipeline
- Centros de innovación

Salud de la piel. Prioridad en nuestra I+D.

La I+D de Ammirall se basa en tres grandes principios: Ciencia, innovación y colaboraciones con partners. En 2017 continuamos implementando nuestra estrategia con paso firme y definimos nuestro enfoque en la salud de la piel.

Ammirall es una compañía basada en la Ciencia. Nuestra inversión en I+D en dermatología y medicina estética es fundamental para impulsar nuestro crecimiento y perseguir nuestro objetivo de satisfacer las necesidades no cubiertas de los especialistas y sus pacientes, en particular para las patologías en las que nos centramos: psoriasis, queratosis actínica, acné, rosácea y dermatitis atópica. Nuestro fuerte compromiso con los profesionales y la capacidad de entender lo que necesitan es lo que nos diferencia de nuestros competidores.

La creación de valor y el afán de innovación son factores clave para identificar, desarrollar y diseñar tratamientos innovadores para la salud de la piel. Nuestra estrategia consiste en desarrollar una cartera de productos que saque el máximo partido de nuestra capacidad única de investigación, nuestros profundos conocimientos en formulaciones tópicas y nuestro enfoque proactivo para encontrar nuevas oportunidades de licencias y adquisiciones.



Desarrollamos nuestro portfolio. Maximizamos nuestro potencial.

Nuevas entidades químicas (NEQ): Nuestro legado y sólido historial de descubrimiento y desarrollo de NEQ y su comercialización en la UE y EE. UU. es muy valioso. Esta experiencia y estos conocimientos corporativos permiten a nuestro equipo desarrollar un pipeline compuesto de NEQ extraordinariamente diversas. Las nuevas entidades químicas tienen el potencial de crear valor a largo plazo para Almirall.

Reposicionamiento: El uso de los actuales tratamientos en otras áreas terapéuticas para satisfacer diferentes necesidades no cubiertas en la salud de la piel ha sido otro de los enfoques que hemos adoptado en 2017 para identificar nuevas moléculas en dermatología y que puede proporcionar un gran valor a más corto plazo.

Reformulación: Nuestra gran conexión con los clientes nos permite encontrar soluciones y crear oportunidades de formulaciones agradables para el paciente, eficaces y seguras, que satisfacen necesidades no cubiertas.

Licencias y adquisiciones: Un enfoque estratégico de las adquisiciones y la integración de carteras de productos externas complementa nuestra I+D propia.

Gestión del ciclo de vida: Trabajamos para asegurar el máximo rendimiento de la inversión con una planificación cuidada y un enfoque coherente de la gestión del ciclo de vida de cada producto.

En 2017, Almirall invirtió en I+D un 13,7% de las Ventas Netas.

259 empleados en I+D, el 14% de nuestra plantilla.

Almirall fue la compañía de la industria farmacéutica en España con la mayor inversión en I+D en 2017. Almirall también fue la que más aumentó su inversión en I+D en este país, de hasta 87,9 millones de euros en 2017*.

Almirall es la compañía farmacéutica top en prescripción dermatológica en Alemania, la 3ª en Europa** y la 6ª en EE. UU.

*Fuente: Ranking de las empresas que más invierten en innovación, Global Innovation 1000, según Strategy&2017. Los gastos de I+D de Almirall representaron el 13,7% de las ventas (en comparación con el 12,9% de 2016).

**Fuente: IMS Retail Sales € MAT Q3 17, EU5 markets, ATC «D Class» incluye solo los ingresos procedentes de productos de marca. Excluye productos biológicos, genéricos y OTC.

Áreas terapéuticas estratégicas.

La dermatología es un área extensa que abarca diversas enfermedades y especialidades. A través de un exhaustivo análisis y gracias a nuestro conocimiento cada vez más profundo de la Ciencia, la piel y el mercado, hemos identificado **9 áreas terapéuticas estratégicas** con un gran potencial para añadir valor y tener un impacto significativo en la vida de los pacientes. Dicha selección representa enfermedades muy diversas, que van desde las más comunes hasta las extremadamente raras con altas necesidades no cubiertas; y desde manifestaciones leves que pueden tratarse con terapias tópicas hasta condiciones de moderadas a severas, que requieren tratamientos sistémicos.

9 áreas terapéuticas estratégicas

Acné

Alopecia androgénica

Rosácea

Hiperhidrosis

Dermatitis atópica

Verrugas

Psoriasis

Onicomycosis

Queratosis actínica



Colaboraciones.

Las colaboraciones y los acuerdos estratégicos con profesionales e instituciones altamente cualificados nos ayudan a alcanzar nuestros objetivos. Estamos en estrecho contacto con centros académicos de vanguardia, biotecnológicas y otras compañías farmacéuticas para establecer relaciones, acelerar nuestros procesos de investigación y desarrollo, compartir conocimientos y mejorar nuestra experiencia y *know-how*.

Principales colaboraciones en 2017.

Colaboraciones con partners. Desde las primeras fases de nuestro pipeline trabajamos con una amplia variedad de profesionales, entre los que se incluyen asociaciones de pacientes, comités de asesores, proveedores de asistencia sanitaria en diferentes países e investigadores académicos. Esta diversidad de aportaciones mejora nuestra capacidad para tomar decisiones inteligentes y seleccionar las oportunidades de inversión que fomenten nuestra capacidad de satisfacer necesidades no cubiertas.

Athenex. En diciembre, Almirall anunció una colaboración con Athenex para el desarrollo y la comercialización de KX2-391, un novedoso tratamiento para la queratosis actínica que se encuentra en fase III.

AstraZeneca. El acuerdo firmado en 2014 nos ha permitido avanzar en nuestra estrategia respiratoria. En septiembre de 2017, anunciamos resultados positivos de primera línea para Duaklir® (bromuro de aclidinio/formoterol), demostrando una mejora estadísticamente significativa de la función pulmonar en pacientes con enfermedad pulmonar obstructiva crónica (EPOC) estable de moderada a muy grave.

Proyecto NANO4DERM. Este proyecto de colaboración público-privada se centra en el desarrollo de formulaciones innovadoras que contienen principios activos nanoencapsulados. Almirall colabora con ICMAB-CSIC y el Centro Tecnológico de Nanomedicina Leitat para aplicar esta tecnología a la dermatología, abordando problemas que no están resueltos, como la resistencia antimicrobiana y la necesidad de mejorar los efectos secundarios, la estabilidad de los principios activos y la penetración en la piel de los tratamientos tópicos para combatir las enfermedades inflamatorias de la piel, como el acné y la psoriasis.

Leo Pharma. En mayo de 2017, unimos fuerzas con Leo Pharma para explorar nuevos enfoques que faciliten la investigación y el desarrollo precompetitivo en dermatología. Esta es la primera vez que dos de los competidores líderes en dermatología se han unido para profundizar en la comprensión de las enfermedades de la piel. En la actualidad, estamos desarrollando un método de muestreo cutáneo indoloro y mínimamente invasivo para permitir un análisis de biomarcadores más preciso y completo en ensayos clínicos e investigación exploratoria. Nuestro objetivo es avanzar en nuestra comprensión de las enfermedades de la piel mediante el establecimiento de un nuevo estándar de muestreo.

Symatase. Tras la firma de un acuerdo de licencia a largo plazo en enero de 2017, como primer paso de nuestra colaboración estratégica global, estamos trabajando juntos en el desarrollo de una nueva gama de rellenos de ácido hialurónico.

Mercachem. Con este exclusivo acuerdo de colaboración, firmado en 2016, estamos trabajando en el desarrollo de nuevos bloqueadores de citoquinas orales para el tratamiento de enfermedades inflamatorias de la piel.

Nuevolution. Juntos, estamos optimizando y desarrollando un nuevo programa de inhibidores ROR γ t para el tratamiento sistémico de las enfermedades inflamatorias de la piel y la artritis psoriásica.

Patagonia. Con la progresión del estudio de fase II, continuamos nuestro acuerdo de desarrollo con esta compañía estadounidense para desarrollar PAT001 como tratamiento tópico para la ictiosis congénita.

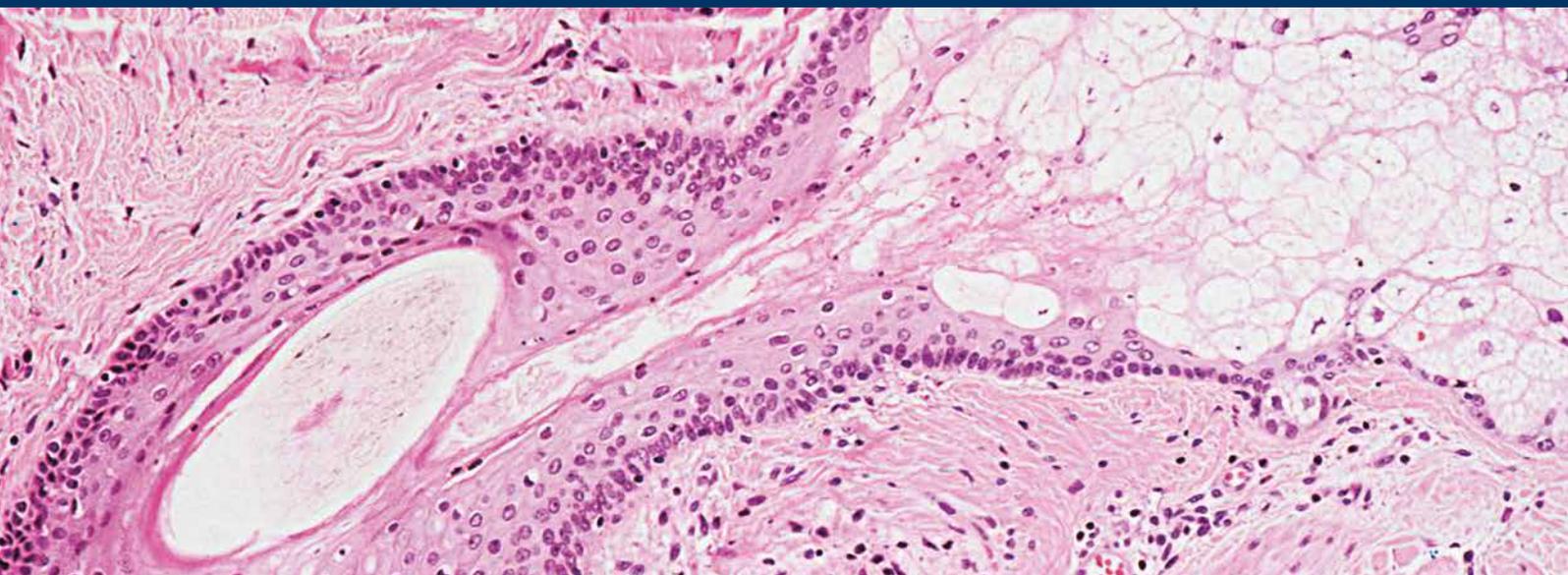
almirallshare

En 2017, lanzamos AlmirallShare, nuestra plataforma de innovación abierta, con el objetivo de establecer colaboraciones, atraer talento, incrementar el potencial de concesión de licencias y lograr acceder al mercado de ideas fuera de la compañía.

AlmirallShare es un nuevo concepto que va más allá de la innovación abierta. Nuestro objetivo con esta plataforma es crear un espacio donde podamos compartir nuestra pasión por la Ciencia con expertos de todo el mundo y emprender juntos un viaje para lograr avances científicos. La cooperación, la creatividad y la innovación compartida acelerarán la generación de nuevas y mejores soluciones para la salud de la piel.

Los científicos de universidades, instituciones de investigación públicas o privadas, hospitales y compañías de biotecnología pueden unirse a nosotros en sharedinnovation.almirall.com.

**Compartir la innovación,
nuestro propósito**



Nuestro pipeline.

Las capacidades y la sólida trayectoria de Almirall en la gestión de estudios clínicos y procedimientos normativos en Europa y EE. UU. constituyen un gran apoyo a lo largo de todo el proceso de I+D. Estamos orgullosos de nuestra experiencia en hacer llegar los compuestos de la mesa del laboratorio al mercado. Nuestro enfoque es adaptable, versátil y orientado a resultados, porque entendemos que el mercado no es estático. Durante la creación de nuestro pipeline, el equipo de marketing ofrece su apoyo en cada fase del proceso y nos adaptamos constantemente a las necesidades de los proveedores sanitarios, manteniéndonos al corriente de los cambios y nuevos desarrollos. Los nuevos fármacos en dermatología, tanto las NEQ como a través del reposicionamiento, constituyen más de la mitad de nuestro pipeline (65%-70%). Otro 25-50% de nuestra cartera está compuesta por reformulaciones en dermatología.

Un gran logro en 2017, que representa la culminación de nuestros esfuerzos en I+D, fue la aprobación por parte de la Comisión Europea de Skilarence® para la psoriasis crónica en placa de moderada a severa en junio de 2017. Además, durante el 26º Congreso de la EADV, celebrado en septiembre, Almirall anunció su lanzamiento en varios países de la UE, como el Reino Unido y Alemania.

Ciencia +
Experiencia =
Soluciones reales

Registro. A corto plazo, el novedoso agente biológico tildrakizumab para la psoriasis en placa de moderada a severa ya ha sido presentado a la EMA y está a la espera de aprobación de las autoridades reguladoras. Los estudios pivotaes de fase III de reSURFACE se presentaron en la reunión de la Academia Americana de Dermatología que tuvo lugar en marzo de 2017 y ofrecieron pruebas del potencial de este inhibidor, además de demostrar su eficacia a largo plazo. Esperamos que el lanzamiento en Europa se produzca a finales de 2018 o principios de 2019.

Fase III. Varios estudios clínicos para el tratamiento de la onicomiosis (P3058) y la alopecia androgénica (P3074) se encuentran actualmente en fase III en Europa, y se esperan resultados para finales de 2018 para la onicomiosis. La incorporación más reciente a nuestro pipeline, KX2-391, también se encuentra actualmente en fase III para la queratosis actínica.

Como parte de una revisión de la cartera de I+D en septiembre de 2017, decidimos poner fin a las actividades de investigación en fase III para el tratamiento de la onicomiosis (P3058) en EE. UU. y la psoriasis en las uñas (P3073) en EE. UU. y Europa.

Fase I/II. Estamos orgullosos del enfoque a futuro de nuestro equipo y del duro trabajo realizado en importantes fases tempranas de la investigación, que son muy prometedoras. Tenemos en marcha un ensayo de fase I para una nueva entidad molecular para el tratamiento de la rosácea (ADP13612) y un tratamiento en fase preclínica para la psoriasis (ADP12734). Un proyecto de colaboración para la ictiosis (PAT001) está en desarrollo clínico temprano (fase II), así como un nuevo proyecto para la dermatitis atópica (ADP12778), también en desarrollo clínico temprano.

Programa

Indicación

Tildrakizumab

Psoriasis

Registro

P3058

Onicomiosis

P3074

Alopecia androgénica

Fase III

KX2-391

Queratosis actínica

PAT001

Ictiosis

Fase II

ADP13612

Rosácea

ADP12734

Psoriasis

Desarrollo temprano

ADP12778

Dermatitis atópica

Centros de innovación.

El compromiso de Almirall con la Ciencia y la innovación se materializa en tres centros de I+D en Europa y dos en EE. UU. dedicados a actividades clínicas y normativas regulatorias.

La compañía cuenta además con dos plantas químicas y dos plantas farmacéuticas preparadas para producir nuevos lanzamientos y suministrar los principios activos necesarios para llevar a cabo estudios toxicológicos, preclínicos y clínicos. En total producen al año 56 millones de unidades de productos.

Centro de I+D en Sant Feliu de Llobregat (Barcelona, España).

Más de 27.000 metros cuadrados dedicados al descubrimiento y al desarrollo preclínico, clínico y farmacéutico.



Exton, Pennsylvania (EE. UU.).

Este grupo de I+D se centra en actividades clínicas y normativas, y tiene la función principal de mantener la cartera de productos de Aqua y desarrollar oportunidades de gestión del ciclo de vida.

Planta farmacéutica y centro I+D en Reinbek (Alemania).

Dilatada experiencia en I+D en formulaciones para dermatología. Dedicada al desarrollo de nuevos tratamientos tópicos.

Boston (EE. UU.).

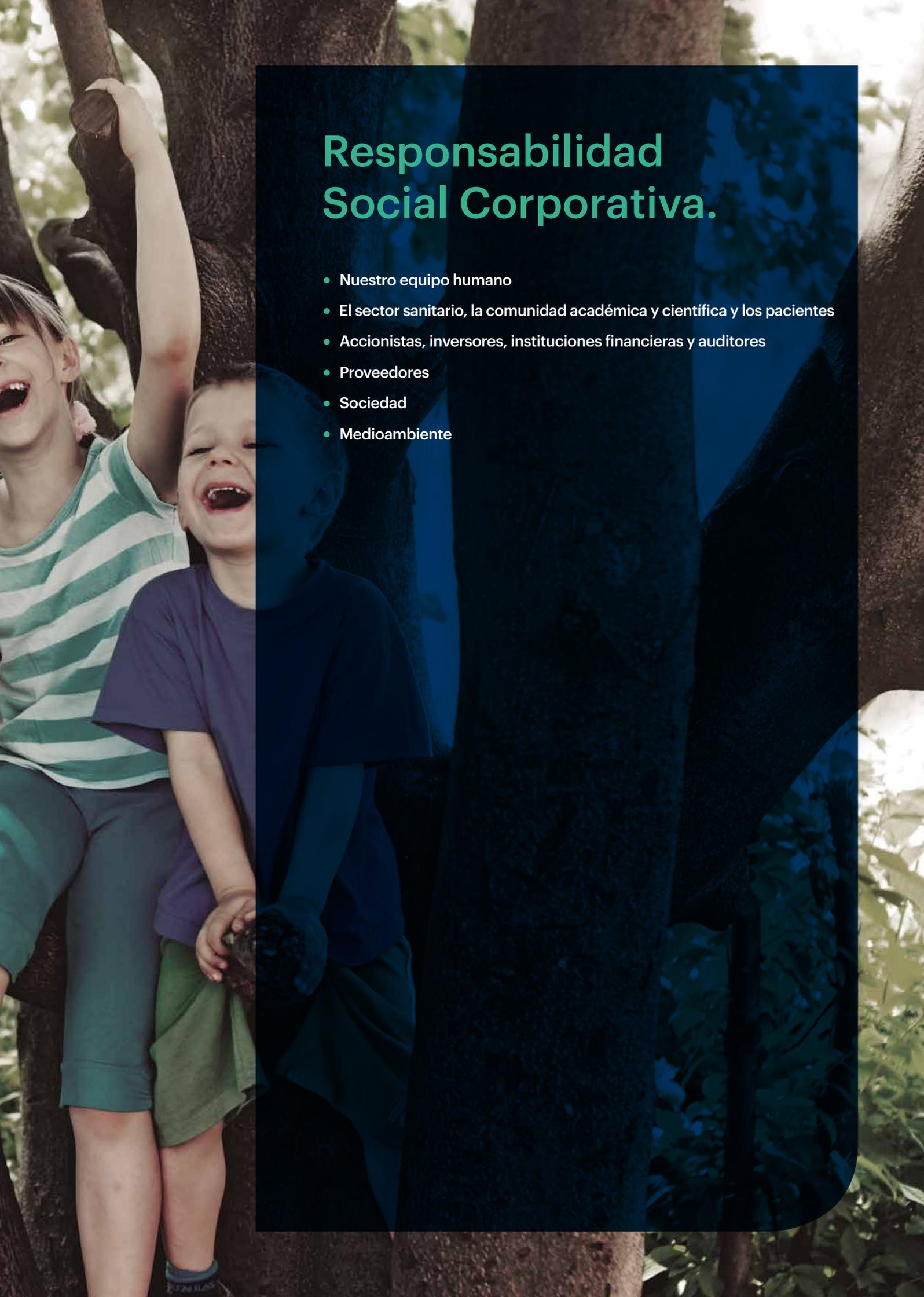
Grupo de expertos dedicado a la investigación y el desarrollo para Thermi, que también se encarga de las relaciones con los fabricantes locales.

Centro I+D en Lugano (Suiza).

Estructura I+D centrada en dermatología con una tecnología de formulación patentada (HPCH).





A photograph of two young children climbing a large tree. The child on the left is a girl with blonde hair, wearing a green and white striped shirt and green shorts, laughing joyfully. The child on the right is a boy with dark hair, wearing a purple shirt and green shorts, also laughing. The background is a dense forest with sunlight filtering through the leaves. A dark blue semi-transparent overlay covers the right side of the image, containing the text.

Responsabilidad Social Corporativa.

- Nuestro equipo humano
- El sector sanitario, la comunidad académica y científica y los pacientes
- Accionistas, inversores, instituciones financieras y auditores
- Proveedores
- Sociedad
- Medioambiente

Responsabilidad Social Corporativa.

En Almirall, alcanzar nuestros objetivos es tan importante como la manera en la que lo logramos. Almirall define la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) como nuestra responsabilidad institucional por el impacto que nuestras actividades empresariales tienen en la sociedad y en el medioambiente. Con el fin de cumplir con esta responsabilidad, trabajamos en estrecha colaboración con nuestros interlocutores para integrar las preocupaciones éticas, sociales y medioambientales en nuestra estrategia empresarial con los siguientes objetivos:

> **Maximizar la creación de valor compartido** para nuestros accionistas, interlocutores y la sociedad en general.

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

> **Mejorar nuestra reputación**, la percepción y el reconocimiento externos de nuestra forma de trabajar.

> **Identificar, prevenir y mitigar** cualquier posible impacto adverso ocasionado por nuestra actividad.

Nuestras actividades de RSC están estrechamente vinculadas al Gobierno Corporativo y, en consecuencia, representan un componente cuidadosamente definido de nuestro Sistema Global de Compliance. Para formalizar nuestro compromiso con el buen gobierno corporativo, durante el primer trimestre de 2017 nuestro Consejo de Administración desarrolló y aprobó nuestra actual Política de RSC, que se presentó como un nuevo componente de la Política Corporativa Global de Compliance.

El **Comité Corporativo de Compliance** es el responsable de supervisar la coordinación de todas las actividades relacionadas con RSC y, en concreto, de proponer las líneas estratégicas y los planes corporativos, establecer las medidas de gestión y control y revisar los programas y las iniciativas de RSC. Además, se ha creado un **Comité de RSC**, que informa al Comité Corporativo de Compliance, para facilitar las tareas de control y supervisión, así como el seguimiento de todas las actividades relacionadas con RSC.

Para alcanzar los objetivos mencionados, hemos adoptado los siguientes principios generales en materia de RSC:

> Adaptar nuestra conducta a los principios contenidos en el **Código Ético** y en nuestra Política Corporativa Global de Compliance, que guían el comportamiento de todos los empleados de Almirall en el ejercicio de sus funciones.

> Fomentar la **comunicación y el diálogo** con nuestros principales interlocutores a través de diversos canales de comunicación, promoviendo unas relaciones basadas en la confianza mutua.

> Fomentar la **transparencia** en la divulgación de información sobre los resultados y las actividades de Almirall. Adoptar unas prácticas de comunicación responsables para prevenir la manipulación de información y proteger nuestra integridad y reputación.

> Gestionar de forma proactiva los **riesgos y las oportunidades no financieros** derivados de los mercados y del contexto operativo empresarial.

> Garantizar la **creación de valor compartido** a largo plazo para los accionistas y otras partes interesadas.

> Reducir el **impacto ambiental** de nuestras actividades allí donde operamos.

> Cumplir todas las **leyes y normativas** aplicables en los países donde operamos.

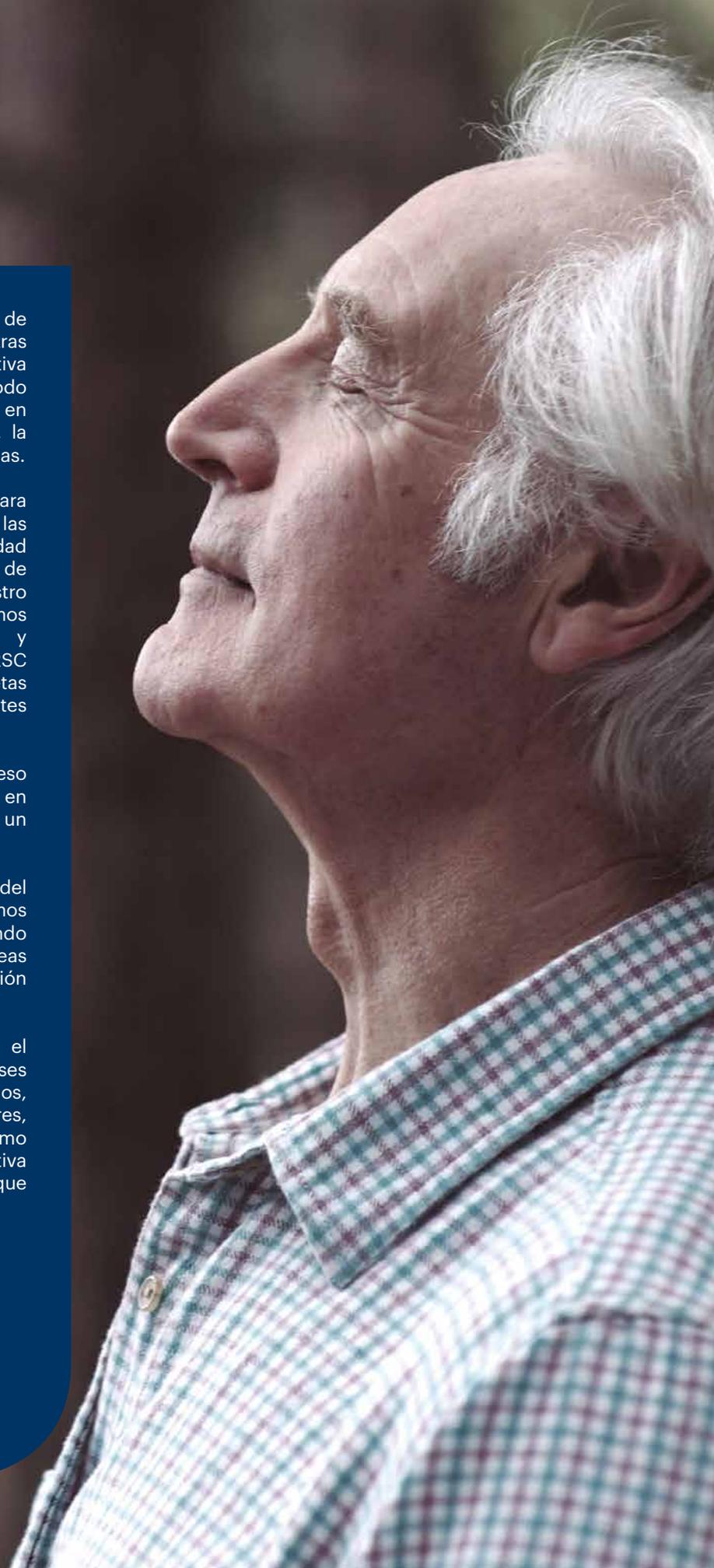
En 2015, llevamos a cabo un proceso de evaluación interna para analizar nuestras prácticas de Responsabilidad Social Corporativa y medimos la percepción interna sobre el modo en que la compañía integra estas prácticas en el gobierno, la estrategia, las operaciones, la cadena de valor y la toma de decisiones diarias.

En 2016, tomamos medidas adicionales para reforzar nuestro compromiso y sentamos las bases de la futura estrategia de Responsabilidad Corporativa, participando en un proceso de calificación para evaluar la calidad de nuestro sistema de gestión de RSC. Obtuvimos una puntuación considerada «avanzada» y demostramos nuestro enfoque proactivo de RSC implementando políticas y acciones concretas con respecto a los problemas más importantes de RSC.

A principios de 2017, completamos este proceso con la finalización, la aprobación y la puesta en marcha de nuestra nueva estrategia, con un nuevo alcance.

El compromiso de Almirall va más allá del cumplimiento de la normativa. Nos esforzamos por estar siempre en primera línea, mejorando nuestros indicadores de rendimiento en las áreas de prevención de riesgos laborales, protección del medioambiente y eficiencia energética.

Nuestra nueva estrategia de RSC prioriza el trabajo conjunto para defender los intereses de nuestros interlocutores: empleados, profesionales de la salud, proveedores, inversores e instituciones financieras, así como de la sociedad en general. Esta perspectiva global es particularmente importante, porque trabajamos para proteger el medioambiente.



Nuestro equipo humano.

Trabajamos continuamente para captar, promover y retener el mejor talento. Empoderamos a nuestros empleados para que crezcan y desarrollen su potencial, y para que reafirmen su compromiso con nuestro equipo día a día. Nuestro objetivo es promover el desarrollo profesional de todos los empleados, a la vez que protegemos su salud y su seguridad en el trabajo.

Como empresa, promovemos nuestra cultura y nuestros valores a través de una serie de prácticas e iniciativas centradas en los empleados para ofrecerles el mejor entorno laboral posible.

Como reconocimiento a nuestro éxito continuado, que ha demostrado contar con unas condiciones excepcionales para nuestros empleados, Almirall ha conseguido estar cada año en la **lista de Top Employers de España desde 2008**.

1.832
Número total
de empleados

22
Nacionalidades
representadas

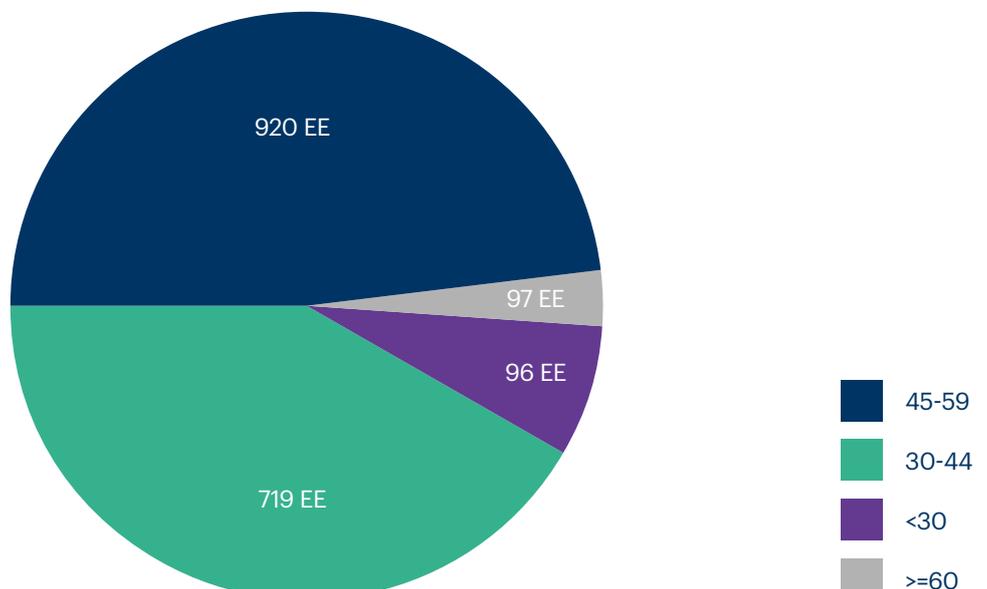
831
Hombres
45%

1.001
Mujeres
55%

14 años
Antigüedad
media

70%
Expertos
en el sector
farmacéutico

Distribución por edad



Nuestros valores.

Nuestros valores son la piedra angular sobre la que estamos construyendo una organización única en la que nos sentimos empoderados como parte fundamental de la evolución de la compañía. En 2017 hemos redefinido nuestros valores para fortalecerlos y desarrollar una cultura más ágil, dinámica y colaborativa que nos permita alcanzar mejor nuestros objetivos de negocio.

Nuestros cuatro valores guían al equipo de Almirall y nos inspiran para trabajar de forma diligente en el día a día usando nuestros conocimientos y nuestras habilidades para encontrar soluciones efectivas y mejorar la calidad de vida de los pacientes.

Caring.

Nos esforzamos en sentir lo que sienten nuestros clientes. Escuchamos. Nos ponemos en el lugar de los otros. Empatizamos.

Dedicated.

Nos apasiona nuestro trabajo y estamos comprometidos con él. La colaboración es la energía que nos impulsa hacia adelante.

Dynamic.

Vamos un paso por delante, anticipándonos a las necesidades de los demás para encontrar mejores respuestas. Somos proactivos, curiosos y entusiastas.

Expert.

Nos mueve la Ciencia y somos diligentes por naturaleza. Somos rigurosos en todo lo que hacemos. Ponemos todo nuestro conocimiento y nuestra experiencia al servicio de encontrar soluciones que funcionen.

La salud, el bienestar económico y la conciliación laboral de nuestro equipo.

Nuestros valores también se aplican a la forma en la que cuidamos de nuestro equipo. Mejorar la calidad de vida es nuestro negocio. Nuestro compromiso es que el respeto, la salud y el bienestar deben empezar con nuestros empleados.

Como empresa, buscamos la forma de crear un lugar de trabajo en el que no solo se cuide la seguridad laboral, sino que también se exploren las oportunidades de contribuir a unos hábitos saludables, una buena nutrición, la conciliación laboral y el bienestar económico de nuestros empleados.

Para poder presentar soluciones médicas valiosas para la salud de la piel, primero debemos ofrecer un entorno seguro y productivo para nuestros empleados e invertir en prevención de riesgos laborales mediante una formación y supervisión constantes. El año 2017 fue un año de consolidación en este campo, ya que logramos mantener un muy buen registro de seguridad, pusimos en marcha medidas preventivas y correctoras, evaluamos propuestas de mejora y trabajamos en la planificación y definición de proyectos para atender necesidades futuras.

Reconocimientos y honores. Excelencia en 2017.

> **Ranke Química, S.A. (Operaciones químicas):** Premiada por segundo año consecutivo por sus excelentes resultados en prevención de riesgos laborales.

> **Premios anuales de la COASHIQ** (Comisión Autónoma para la Salud y Seguridad en el Trabajo en la Industria Química e Industrias Relacionadas) **por la seguridad y la reducción de accidentes:** Reconocimiento recibido para el grupo Almirall por tener cero accidentes en 2016.

> **Certificación TÜV Rheinland y auditoría anual:** El sistema de prevención de riesgos laborales, puesto en marcha para reducir los riesgos laborales en todos nuestros centros y actividades en España y Alemania, recibió por primera vez la certificación TÜV Rheinland en 2007, de conformidad con la norma internacional OHSAS 18001:2007. Tras finalizar el proceso trianual de certificación de 2016, hemos superado con éxito la primera auditoría de seguimiento en 2017.

Promoción de la salud y de una nutrición equilibrada

- > Centro de fitness *in situ*
- > Restaurantes y cafeterías *in situ*; menús especiales
- > Servicios médicos *in situ*
- > Campañas de promoción de la salud

Conciliación entre la vida laboral y personal

- > Horario laboral flexible
- > Complemento para necesidades educativas especiales
- > Complemento para guardería
- > Complemento escolar

Bienestar económico

- > Préstamos personales
- > Seguro médico, de vida y laboral
- > Bonificaciones por antigüedad
- > Plan de retribución flexible
- > Planes de movilidad y aparcamiento
- > Ayudas para la compra de vehículo eléctrico

Revisiones

- > Reconocimientos médicos
- > Evaluaciones de riesgos laborales
- > Comprobaciones para garantizar el cumplimiento de los más altos estándares de seguridad y protección medioambiental en nuestros centros de trabajo

Tasa de siniestralidad

- > Tasa de incidencia muy baja en Almirall España, **64%** por debajo del índice oficial del sector farmacéutico
- > Mantenimiento de la tasa de siniestralidad más baja hasta el momento en las filiales. Cero accidentes en las filiales salvo uno leve

Medidas de mejora

- > **251** medidas correctoras y/o preventivas en salud y seguridad, así como en gestión medioambiental
- > **63** propuestas de mejora en materia de salud y seguridad, y/o gestión medioambiental formuladas por los empleados

Desarrollo del talento.

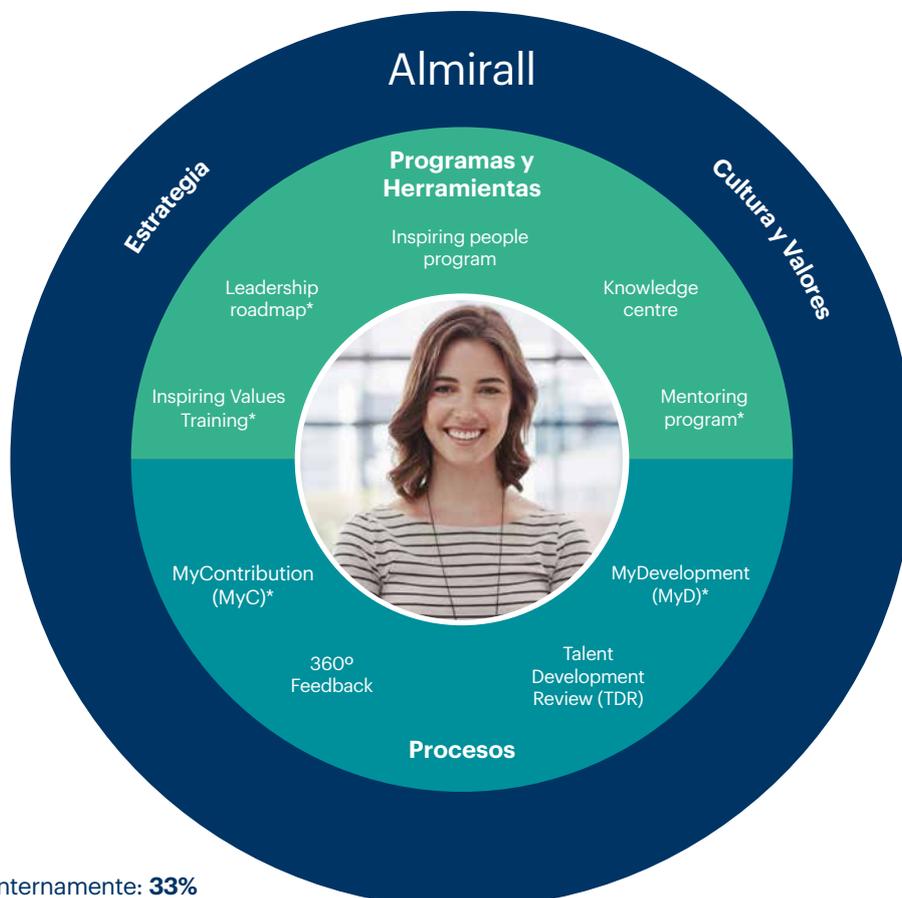
En Almirall ofrecemos el entorno adecuado y los recursos necesarios que permitan a los miembros de nuestro equipo gestionar y participar en su propio desarrollo profesional.

Como organización que apuesta por aprender, con espíritu empresarial, Almirall sigue el modelo 70/20/10 de aprendizaje y desarrollo profesional. El 70% del conocimiento necesario se adquiere con la experiencia en el trabajo y la incorporación gradual de nuevas responsabilidades y nuevos retos que permitan el crecimiento y el aprendizaje como parte de la labor diaria de un empleado. El 20% procede de las interacciones y colaboraciones con los compañeros, mentores y otras personas que enriquecen el entorno de trabajo y transmiten conocimientos y habilidades. El 10% restante se adquiere en sesiones educativas más formales u otro tipo de formación, tanto presencial como digital.

Captación del talento.

Nuestro equipo global de captación del talento trabaja para identificar, atraer y retener el mejor talento con el fin de impulsar nuestra estrategia empresarial. Con este objetivo en mente, en 2017 pusimos en marcha un nuevo programa de integración para asegurarnos de que los recién llegados a la empresa vivan la mejor experiencia posible.

Por otro lado, hemos iniciado también el Employee Referral Program, con el objetivo de que nuestros empleados participen activamente en la identidad de Almirall y jueguen un papel importante en la evolución y en la futura dirección de la compañía.



Vacantes cubiertas internamente: **33%**

Rotación no deseada: **4%**

*Nuevos proyectos implementados este año.



Alineación con la Cultura Corporativa y la Dirección Estratégica.

Nuestra evolución como compañía ha desembocado en una nueva dirección estratégica centrada en la salud de la piel que ha contribuido a que se produzcan una serie de cambios positivos para nuestra marca. Nuestra cultura corporativa se ha ajustado a los nuevos retos, apoyando nuestros objetivos, adoptando una nueva serie de valores y poniendo especial foco en la afinidad con el cliente.

En 2017, emprendimos el importante proyecto de desarrollar una nueva identidad corporativa que proyectara nuestro nuevo enfoque. Con la implicación de la Dirección, pusimos en marcha las siguientes iniciativas:

> **Programa de gestión del cambio** para apoyar el lanzamiento y la difusión de nuestra nueva identidad corporativa.

> **Estudios sobre la cultura y el compromiso** para medir y reforzar el compromiso de nuestros empleados con nuestra cultura corporativa.

> **Premios a los valores** para reconocer a los compañeros que representan mejor nuestros 4 valores corporativos.

> **Iniciativas internas para compartir los conocimientos de dermatología**, como nuestras sesiones "Let's Talk" y nuestros módulos de formación online.

N.º total de horas de formación

30.438

Horas por tipo de formación:

Formación técnica	21.899
HSE (Salud, Seguridad y Medioambiente)	4.309
Valores y competencias	4.754
Idiomas	3.286
Herramientas tecnológicas	500

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

La relación de Ammirall con los profesionales del sector sanitario y con la comunidad científica en general se rige por los principios de transparencia, proximidad y cooperación. Comprender las necesidades de estos grupos nos empodera para trabajar juntos y llevar a cabo programas y proyectos que mejoren la salud y el bienestar de las personas.

Nuestro Código Ético es el núcleo central de nuestro compromiso en Responsabilidad Social Corporativa, ya que contiene las normas y los procedimientos que guían la conducta de nuestros empleados. Establece claramente los estándares éticos que se aplican a nuestra actividad comercial y nuestras relaciones con todas las partes interesadas: profesionales de la salud, hospitales, instituciones académicas, compañías científicas, organizaciones de pacientes, autoridades, accionistas, inversores, socios, competidores, proveedores y medios de comunicación.

La franqueza y la transparencia son nuestro compromiso. Ammirall es un miembro activo de la EFPIA (European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations). La EFPIA impulsa la transparencia defendiendo el registro obligatorio de las colaboraciones y las relaciones de conformidad con estos tres códigos: el Código de las Organizaciones de Pacientes, el Código de los Profesionales Sanitarios (HCP) y el Código de Divulgación.

La EFPIA y sus miembros tienen el compromiso de mantener unas relaciones abiertas y transparentes con todos sus interlocutores del sector sanitario.

Nuestra compañía publica todas nuestras colaboraciones con profesionales de la salud y sus instituciones, así como nuestras relaciones con organizaciones de pacientes. En junio de 2017, publicamos la información sobre todos los países en los que operamos, que se puede consultar en nuestra web corporativa. Nuestro compromiso con la transparencia sobre las transferencias de valor no solo se aplica a Europa, sino también a EE. UU.



Normativas. Nos comprometemos.

Aplicables a I+D.

- > Buenas Prácticas de Laboratorio (BPL)
- > Buenas Prácticas Clínicas (BPC)
- > Buenas Prácticas de Farmacovigilancia (BPF)
- > Declaración de Helsinki (derechos de los participantes en pruebas clínicas)
- > Publicación de los resultados de nuestras pruebas clínicas en clinicaltrials.gov y EudraCT

Aplicables a publicidad y promoción.

- > Códigos EFPIA: Código de las Organizaciones de Pacientes, Código de los Profesionales Sanitarios (HCP) y Código de Divulgación
- > Los Códigos Éticos de todos los países en los que estamos presentes
- > Código de Cumplimiento Promocional

Aplicables a la fabricación.

- > Buenas Prácticas de Fabricación (BPF)
- > Auditorías por parte de las autoridades sanitarias de los países en los que comercializamos

Está claro que nuestra trayectoria y nuestro compromiso con la innovación dependen de que promovamos sinergias y alianzas con la comunidad médica, la comunidad científica, las asociaciones de pacientes y otras compañías.

Nuestro objetivo es ofrecer a los profesionales de la sanidad soluciones valiosas que cubran todas sus necesidades, con un enfoque especial en el largo plazo. Los dermatólogos, que diariamente están en contacto directo con los pacientes, nos transmiten su punto de vista y nos ayudan a comprender qué más podemos hacer para tratar sus problemas y llevar al mercado las mejores terapias posibles ofreciendo el máximo apoyo al paciente.

En este aspecto, es fundamental que trabajemos estrechamente con grupos científicos y que asistamos, como socios o como ponentes, a reuniones, conferencias y congresos. Asimismo, nuestro compromiso es ayudar a nuestros pacientes y contribuir a la importante labor de las asociaciones de pacientes. Durante el año 2017 colaboramos con las principales organizaciones y sentamos las bases para futuras colaboraciones.

Esto nos lleva a otra iniciativa importante, el Grupo de Apoyo al Paciente (GAP), cuyo objetivo es escuchar al paciente y ayudar a organizaciones de toda Europa a descubrir qué está fallando en el tratamiento de la psoriasis. Como resultado de esta colaboración, Almirall está trabajando para co-crear un programa para la psoriasis, ofreciendo asistencia a los GAP.

Accionistas, inversores, instituciones financieras y auditores.

Almirall está comprometida con el cumplimiento de los estándares más exigentes en nuestra relación con los accionistas, inversores, instituciones financieras y auditores.

Estamos convencidos de que una gestión financiera eficaz y la transparencia en la presentación de los resultados son fundamentales para alcanzar nuestros objetivos. Nuestro rendimiento económico es de vital importancia y, como empresa que cotiza en bolsa, no solo requiere que respetemos escrupulosamente la legislación vigente, sino también que nos comprometamos con las normas éticas más exigentes en nuestras relaciones con nuestros principales socios financieros.

Cada año identificamos y analizamos los principales riesgos inherentes a nuestro negocio que podrían afectar la consecución de los objetivos de la compañía. Responder adecuadamente ante riesgos potenciales y mantener a los agentes financieros correctamente informados es crucial para nuestro éxito.

> **Accionistas/Inversores:** El área de Relaciones con los Inversores de Almirall hace de intermediario entre la compañía y sus accionistas (principalmente los accionistas minoritarios, que representan el 5% del total de 26.000 accionistas). Su función principal es mantener al día a los inversores sobre los desarrollos de la compañía y ofrecer información sobre el día a día de las operaciones corporativas y el rendimiento de las acciones.

> **Instituciones financieras:** Presentamos toda la información y la documentación pertinentes a la CNMV. Nos aseguramos de que nuestra organización cumpla con todas las normas y los plazos aplicables.

> **Auditores:** Respetamos todos los estándares y las normas de auditoría en cuestiones como la renovación, duración, procesos de selección, composición del comité de selección, etc. Nuestro Comité de Auditoría es el responsable de supervisar estos asuntos.

Dada la clasificación de Almirall como Entidad de Interés Público (EIP), está sujeta a unas normas de auditoría más estrictas. Para garantizar que los auditores mantienen su independencia, seguimos las normas europeas aplicables, que establecen una serie de relaciones y conflictos de intereses que los auditores deben evitar, junto con los requisitos que protegen la integridad, la independencia, la relevancia y la calidad de sus descubrimientos. Por ley, el periodo máximo de contratación de los auditores, incluyendo renovaciones y ampliaciones, no puede ser superior a diez años.



Proveedores.

Nuestra Responsabilidad Social Corporativa no termina con nosotros. Nuestro compromiso es cerrar el círculo con nuestros colaboradores y proveedores y pedirles a nuestros socios que cumplan los criterios necesarios para respetar el compromiso que tenemos con la Responsabilidad Corporativa.

Nuestra relación con los proveedores se rige por el respeto a la ley, la adhesión a la normativa legal, nuestras obligaciones contractuales y la supervisión de la calidad del servicio.

Trabajamos duro para asegurarnos de que todos los participantes de nuestra cadena de valor son tratados con justicia, integridad y respeto y que tanto nuestra compañía como nuestros proveedores cumplen con todas las leyes y las normativas aplicables. Actualmente tenemos en marcha un programa de supervisión para evaluar la responsabilidad social, ética y medioambiental de nuestros proveedores con el fin de prevenir actos o prácticas comerciales injustas, engañosas o abusivas.

Nuestra propuesta de modelo de relación con dichas partes interesadas se basa en promover la colaboración con los socios de primer nivel que tienen una posición relevante en el sector farmacéutico. El modelo se centra en la evaluación de los proveedores según los siguientes criterios:

> **Medioambiente:** consumo energético y GEI (CO2), agua, biodiversidad, contaminación local, materiales, químicos, residuos, uso de productos, etc.

> **Social:** salud y seguridad de los empleados, condiciones laborales, diálogo social, trabajo infantil y trabajo forzado, discriminación, derechos humanos fundamentales, etc.

> **Ética:** corrupción y soborno, prácticas anticompetencia, marketing responsable, etc.

> **Cadena de suministro:** proveedores de proveedores.

Trabajamos estrechamente con un socio para evaluar y certificar a más proveedores cada año siguiendo el modelo anteriormente mencionado y los más estrictos criterios de Responsabilidad Social Corporativa.

Según su puntuación y el riesgo que se derive de la evaluación, se establece un plan de acción concreto.

El objetivo es asegurarse de que todos nuestros principales proveedores respetan unas normas éticas, medioambientales y de buen gobierno.

Sociedad.

Como compañía global, Ammirall debe tener en cuenta las necesidades sociales y las expectativas de cada uno de los países en los que trabajamos y operamos. En mayor escala, nuestro compromiso con la salud y el bienestar se extiende a nuestra preocupación por las personas y la sociedad en general.

Mejorar la vida de los pacientes es fundamental para nuestra misión. El valor social del trabajo que realizamos puede medirse por nuestra habilidad para desarrollar y entregar medicamentos que cumplan las necesidades no satisfechas de los pacientes.

Como parte de este compromiso, trabajamos para sensibilizar a todos los segmentos de la sociedad. Nuestras campañas educativas se centran en la importancia de eliminar el estigma de las enfermedades dermatológicas y en centrar la atención en el impacto social y emocional que tiene en la vida de los pacientes y sus familias.

Nuestro trabajo de difusión en los medios de comunicación también es importante para atraer la atención pública a estas enfermedades, muchas de las cuales están infradiagnosticadas e infratratadas. Distribuimos material educativo a los medios de comunicación y hemos abierto canales para informar sobre nuestras últimas iniciativas.

Asimismo, buscamos activamente oportunidades para colaborar con organizaciones del tercer sector y con ONGs para ayudarles a alcanzar sus metas, cuando nuestros valores y estrategia centrada en la salud de la piel están alineados con los suyos, y su colaboración aporta una implicación directa de nuestros empleados.



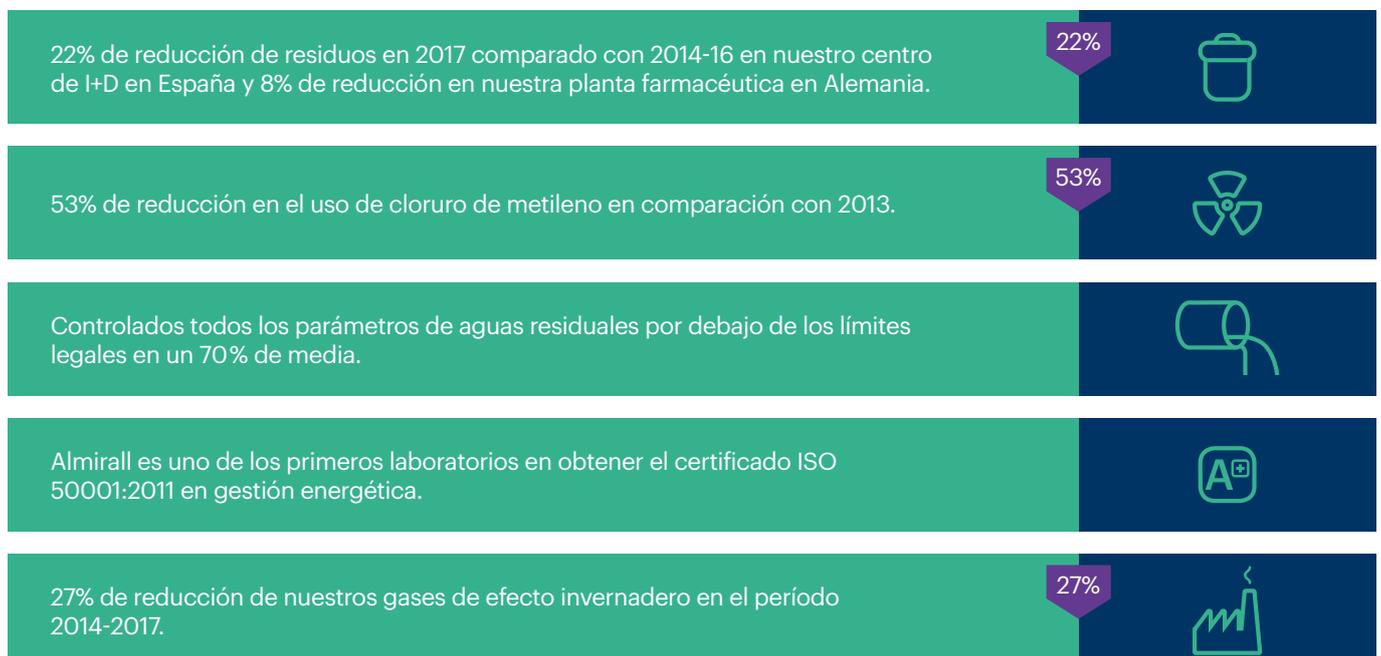
Medioambiente.

Almirall está muy comprometida con la promoción del desarrollo sostenible, la gestión eficiente de los recursos naturales y la prevención de la contaminación.

Nuestra responsabilidad es reducir el impacto medioambiental de nuestras actividades en aquellas áreas en las que operamos. Nuestros esfuerzos por proteger el medioambiente se extienden a todo el ciclo de vida del producto: desde el diseño en I+D hasta la adquisición de las materias primas o el uso y la eliminación de los productos. Además de cumplir estrictamente con la normativa legal en los lugares en los que operamos, hemos desarrollado y puesto en marcha una política medioambiental que asegura el compromiso con la protección del medioambiente mediante la gestión eficiente y sostenible de los recursos, el uso de energías renovables y el compromiso con la mitigación y adaptación al cambio climático. Cumplir con nuestras responsabilidades y alcanzar nuestros objetivos representa un reto adicional para innovar, que a menudo requiere una inversión en la reformulación de nuestros productos.

En 2017, adaptamos nuestro sistema de gestión medioambiental a la nueva norma ISO 14001:2015, implementando los cambios y las modificaciones necesarios más importantes para cumplir con nuestras obligaciones de cumplimiento y para la transición a la nueva serie de normas.

Respeto por el medioambiente.



Cambio climático.

En Almirall estamos comprometidos con la lucha contra el cambio climático, uno de los mayores retos a los que se enfrenta nuestro planeta y la humanidad. Reducir nuestras emisiones de gases de efecto invernadero es una parte importante de nuestra estrategia medioambiental.

En 2016-2017 llevamos a cabo un estudio para identificar los principales riesgos y oportunidades inherentes al cambio climático que tenían el potencial de generar un impacto notable en nuestro negocio. Los resultados sirvieron como base para la implementación de un plan de acción contra el cambio climático que abarcará el periodo de 2018 a 2020.

Un primer paso para entender y medir nuestro impacto en el cambio climático es integrar cálculos y mediciones de la huella de carbono en nuestra planificación y nuestros procesos. También hemos definido unos objetivos continuados para reducir nuestra intensidad energética en cada uno de nuestros centros.

En 2017 completamos un ambicioso proyecto para instalar y poner en marcha un nuevo sistema de paneles solares fotovoltaicos en nuestra planta química de Sant Celoni. La nueva planta solar es una de las mayores de este tipo hasta la fecha en Cataluña, con una potencia nominal de 300 Kw. Pocas compañías tienen proyectos en marcha de este calibre y estamos orgullosos de haber sentado este gran precedente, con un plan que prevé más instalaciones de este tipo en el futuro. Este proyecto significa otro paso importante en nuestro compromiso permanente con la innovación y la sostenibilidad medioambiental y presenta la oportunidad de demostrar la viabilidad de nuestra estrategia, que valora el uso responsable de los recursos y la eficiencia energética.



Sistema de paneles fotovoltaicos en nuestra planta química y farmacéutica de Sant Celoni.

Nuestro estricto cumplimiento ha obtenido resultados positivos, logrando reducciones significativas.

4,6% de reducción del consumo eléctrico.	
2,2% de reducción del consumo de gas.	
7.700 toneladas métricas de equivalentes de CO ² eliminadas gracias al programa de compra de energía verde en 2017.	

Ecodiseño.

Nuestra estrategia corporativa identifica explícitamente la necesidad de integrar criterios relacionados con la sostenibilidad en nuestras fases de I+D, los procesos de producción y el ciclo de vida del producto. El concepto del diseño ecológico aplica unos requisitos de respeto al medioambiente mucho más estrictos a los procesos actuales de I+D y diseño del producto.

Más concretamente, nuestros proyectos de ecoembalaje pretenden reducir el impacto medioambiental del envasado de nuestros productos. Fruto del deseo innato del equipo de Almirall de estar siempre a la vanguardia y buscar las mejores soluciones posibles surgieron las Mesas de Innovación. Nuestros empleados de fabricación pueden proponer libremente iniciativas de envases ecológicos que son evaluadas y analizadas para determinar su impacto potencial y la viabilidad de su implementación.

El proyecto Innobus-Almax es una iniciativa interesante que pusimos en marcha en 2017 en cooperación con Innobaix, la Agencia de Innovación Industrial y Conocimiento del Baix Llobregat. La finalidad del proyecto es atraer a jóvenes emprendedores al ecosistema empresarial único de la región para reducir el desempleo juvenil y ayudar a los jóvenes talentos a poner en marcha sus propios proyectos empresariales, a la vez que se aportan nuevas ideas y talento a las compañías de la zona. En 2017, Almirall recibió dos propuestas de rediseño ecológico para los envases de Almax.



Gobierno Corporativo.

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



La transparencia y la precisión son los principios que guían nuestra política de Gobierno Corporativo, con la que nos aseguramos de que nuestros más de 25.000 interlocutores tengan el mismo acceso a la información sobre nuestra compañía. Protegemos los intereses de nuestros accionistas manteniendo un enfoque abierto y proactivo a la difusión puntual y precisa de la información.

El Gobierno Corporativo de Almirall está supervisado por seis órganos, cada uno de los cuales cuenta con funciones y objetivos claramente definidos, que se revisan y controlan periódicamente.

Consejo de Administración.

La prioridad del Consejo de Administración es defender los intereses de los accionistas, asegurar la transparencia en la compañía y garantizar la integridad de la información proporcionada a los accionistas.

En 2017, el Consejo de Administración estaba formado por once miembros más el Secretario y el Vicesecretario. Este año, hemos dado la bienvenida a Peter Guenter, líder global y veterano de la industria, como nuevo miembro y nuestro Director Ejecutivo.

Hay tres Comisiones del Consejo con funciones claramente definidas: La Comisión de Auditoría, la Comisión de Nombramientos y Retribuciones, y la Comisión de Dermatología. Cada comisión es sometida a controles periódicos para garantizar que cumple con los objetivos establecidos.

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

Presidente	Jorge Gallardo Dominical
Vicepresidente 2.º	Daniel Bravo Andreu Externo dominical
Vocal	Antonio Gallardo Torrededía Externo dominical
Vocal	Carlos Gallardo Piqué Externo dominical
Vocal	Peter Guenter Director ejecutivo
Vocal	Tom McKillop Externo Independiente
Vocal	Juan Arena de la Mora Externo Independiente
Vocal	Gerhard Mayr Externo Independiente
Vocal	Karin Louise Dorrepaal Externo Independiente
Vocal	Seth J. Orlow Externo Independiente
Vocal	Georgia Garinois-Melenikiotou Externo Independiente
Secretario (no miembro)	José Juan Pintó Sala No consejero
Vicesecretario (no miembro)	Joan Figueras Carreras No consejero

Miembros del Consejo en 2017.

Jorge Gallardo Presidente y consejero

- > Doctor Ingeniero Industrial.
- > Cargos institucionales en la EFPIA y Farmaindustria en diferentes periodos.
- > Académico de la Real Academia de Farmacia española y Medalla al Trabajo President Macià.

Gerhard Mayr Vocal y consejero externo independiente

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

Karin Louise Dorrepaal Vocal y consejera externa independiente

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

Peter Guenter Vocal y director ejecutivo

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

Tom McKillop Vocal y consejero externo independiente

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

Antonio Gallardo Torrededía Vocal y consejero externo

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



Gerhard Mayr > Karin Louise Dorrepaal > Peter Guenter > Tom McKillop > Antonio Gallardo > Jorge Gallardo

Georgia Garinois-Melenikiotou
Vocal y consejera externa independiente

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

José Juan Pintó Sala
Secretario (no miembro)

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

Daniel Bravo Andreu
Vicepresidente 2.º y consejero externo

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

Juan Arena de la Mora
Vocal y consejero externo independiente

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

Carlos Gallardo Piqué
Vocal y consejero externo

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

Seth J. Orlow
Vocal y consejero externo independiente

- > Doctor en Farmacología Molecular.
- > Presidente y profesor del Departamento de Dermatología de la Universidad de Nueva York.



Georgia Garinois-Melenikiotou > Daniel Bravo > Carlos Gallardo > José Juan Pintó > Juan Arena > Seth J. Orlow

Comisión de Auditoría.

Almirall cuenta con una función de auditoría interna y con un proceso anual de auditoría externa que garantiza el rigor de la información financiera presentada.

La gestión de riesgos es una de las funciones clave de la Comisión de Auditoría. Los miembros de la Comisión supervisan un proyecto de gestión de riesgos que se inició en 2016 y que ha evaluado exhaustivamente todos los riesgos operativos, así como otros tipos de riesgos, como riesgos de la seguridad de la información, riesgos para la reputación y riesgos de sostenibilidad. La Comisión está trabajando para reforzar el Plan de Continuidad Empresarial de la compañía, desarrollando protocolos de gestión de crisis y formación específica, entre otras acciones.

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

El Reglamento del Consejo establece, asimismo, que dicha Comisión pueda reunirse a petición de cualquiera de sus miembros y cada vez que lo convoque su Presidente, que deberá hacerlo siempre que el Consejo o su Presidente soliciten la emisión de un informe o la adopción de propuestas y, en cualquier caso, siempre que resulte conveniente para el buen desarrollo de sus funciones.

En la siguiente tabla se detalla la relación de los miembros a 31 de diciembre de 2017.

Presidenta	Karin Louise Dorrepal
Vocal	Juan Arena de la Mora
Secretario	Daniel Bravo Andreu



Comisión de Nombramientos y Retribuciones.

La Comisión de Nombramientos y Retribuciones se reúne trimestralmente, así como cada vez que la convoca su Presidente, siempre que el Consejo o su Presidente soliciten la emisión de un informe o la adopción de propuestas y, en cualquier caso, cuando resulte conveniente para el buen desarrollo de sus funciones. La Comisión da cuenta de su actividad y responde del trabajo realizado ante el primer pleno del Consejo de Administración posterior a sus reuniones.

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

En la siguiente tabla se detalla la relación de los miembros a 31 de diciembre de 2017.

Presidente	Tom McKillop
Vocal	Jorge Gallardo
Secretario	Gerhard Mayr



Comisión de Dermatología.

La Comisión de Dermatología se reúne trimestralmente para comprobar, debatir y promover la estrategia de la compañía en el campo de la dermatología, examinar la implementación de dicha estrategia, así como evaluar los proyectos clave de I+D y de desarrollo del negocio. Además, también podrá celebrarse una reunión cada vez que la convoque su Presidente o siempre que el Consejo o su Presidente soliciten la emisión de un informe o la adopción de una propuesta y, en cualquier caso, cuando resulte conveniente para el buen desarrollo de sus funciones. La Comisión redacta actas de sus reuniones, cuya copia se envía a todos los miembros del Consejo con el fin de que se puedan debatir las propuestas e informes presentados por la Comisión. La Comisión de Dermatología podrá contar con el asesoramiento de expertos externos cuando lo considere necesario.

En la siguiente tabla se detalla la relación de los miembros a 31 de diciembre de 2017.

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

Comité Corporativo de Compliance.



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

El Comité Corporativo de Compliance se encarga de prestar apoyo y realizar el seguimiento de la implementación y el cumplimiento de la normativa legal. Engloba al Presidente de Almirall (quien actúa asimismo como Presidente del Comité), el Consejero Delegado, el Vicepresidente Ejecutivo de Operaciones Comerciales Internacionales, el Vicepresidente Ejecutivo de I+D y Director Científico, el Vicepresidente Ejecutivo de Finanzas y Director General Financiero, el Vicepresidente Sénior de RR. HH., el Vicepresidente del Dpto. Jurídico, el Director de Auditoría Interna y el General Counsel (quien actúa asimismo como Secretario del Comité).

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

Comité de Dirección.

El Comité de Dirección de Almirall es el órgano interno de primer nivel en el que están representados los principales ámbitos organizativos de Almirall. Su misión comprende las siguientes responsabilidades:

> Gestionar la estrategia y las decisiones estratégicas de la compañía que no estén expresamente reservadas al Consejo de Administración, según las responsabilidades y las directrices generales establecidas por el Consejo de Administración y/o delegadas por el Consejo al Consejero Delegado.

> Tomar decisiones extraordinarias de carácter organizativo que no estén expresamente reservadas al Consejo de Administración ni delegadas a ningún otro comité, órgano o persona.

> Dirigir la organización según las responsabilidades y las directrices generales establecidas por el Consejo de Administración y/o delegadas por el Consejo al Consejero Delegado.

> Tomar decisiones ordinarias de carácter organizativo que no estén expresamente reservadas al Consejo de Administración ni delegadas a ningún otro comité, órgano o persona.

> Maximizar el valor estratégico de las políticas directivas para los empleados de Almirall y el clima laboral.

El Comité de Dirección se compone de nueve miembros. Su presidente es el Consejero Delegado, cargo que actualmente ocupa Peter Guenter, quien se incorporó a Almirall en septiembre de 2017.

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

Bibliografía.

- 1 Skincancer.org. (2016). Actinic Keratosis (AK) – SkinCancer.org. [online] Available at: <http://www.skincancer.org/skin-cancer-information/actinic-keratosis> [Accessed 21 March. 2018]
- 2 Skincancer.org. (n.a.). Squamous Cell Carcinoma (SCC) – SkinCancer.org. [online] Available at: <https://www.skincancer.org/skin-cancer-information/squamous-cell-carcinoma> [Accessed 21 March. 2018]
- 3 Iglesias Díez, L. Guerra Tapia, A. Ortiz Romero, P.L. (2004) *Tratado de Dermatología*, 2ª ed. McGraw-Hill. Madrid.
- 4 Wolff, K. Johnson, R.A. Saavedra, A.P. (2014) *Firzpatrick Atlas de Dermatología Clínica*, 7ª ed. McGraw-Hill. México.
- 5 Cheng, CM, et al. *Risk of developing major depressive disorder and anxiety disorders among adolescents and adults with atopic dermatitis: a nationwide longitudinal study*. J Affect Disord. 2015. Jun 1; 178: 60-5
- 6 Acne.org: <http://www.acne.org> Last accessed March 21, 2018
- 7 Chen w, et al. *Acne-associated syndromes: models for better understanding of acné pathogenesis*. J Eur Acad Dermatol Venereol. 2011 Jun;25(6):637-46.
- 8 Canadian dermatology association: <http://www.dermatology.ca/skin-hair-nails/skin/acne/#!/skin-hair-nails/skin/acne/stage-of-acne/vs-pustule.shtml> Last accessed March 21, 2018
- 9 Tomas G. Villa, Miguel Vinas, *New Weapons to Control Bacterial Growth*, p. 443.
- 10 Daphne Su and Peter D.Drummond, “*Blushing Propersity and Psychological Distress in People with Rosacea*”, *Clinical Psychology & Psychotherapy*, 2012; 19 (6), 488-495.
- 11 Global Report on Psoriasis, World Health Organisation (WHO).
- 12 National Psoriasis Foundation. *About Psoriasis*. <https://www.psoriasis.org/about-psoriasis> Accessed on March 21, 2018.
- 13 Armstrong A. W., Schupp C, Wu J, Bebo B. *Quality of life and work productivity impairment among psoriasis patients: findings from the National Psoriasis Foundation survey Data 2003-2011*. PLoS One. 2012;7 (12):e52935
- 14 The American Society for Aesthetic Plastic Surgery. 2016 Cosmetic Surgery NationalData Bank Statistics. We are Aesthetic <https://www.surgery.org/sites/default/files/ASAPS-Stats2016.pdf> Last accessed March 21, 2018
- 15 Medical Insight: “*The Global Aesthetic Market Study: Version XV*”, 2017

@ almirall.es

in Almirall

Almirall Pharma

Accede a la versión *online*:







Feel the Science.

almirall.es