Almirall

Soluciones pensando en ti

Informe Anual 2010

Almirall en 2010...

- Resultados financieros en línea con los objetivos y las previsiones.
- Erosión de ventas debido a las reformas sanitarias y la competencia de los genéricos.
- Importantes ahorros corporativos y mejoras de productividad.
- Resultados positivos de I+D en las franquicias respiratoria y gastrointestinal.
- Progreso de la cartera de I+D dermatológica.
- Aprobación de Sativex® en España.
- Aumento de las ventas internacionales, que representan ahora el 44 % del total.
- Nueva filial en los Países Nórdicos.
- Lanzamiento de tres nuevos productos: Toctino®, Silodyx® y Conbriza®.
- Propuesta de dividendo de € 0,29[1] a la Junta General de Accionistas.

...en línea con los objetivos estratégicos:

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

Posición estratégica

- Compañía orientada a la I+D y enfocada a la innovación.
- 1ª farmacéutica española, 2ª compañía dermatológica en Alemania y 9ª en Europa.
- Cartera de productos equilibrada y diversificada.

Potencial de crecimiento

- Presentación a registro del bromuro de aclidinio monoterapia y la linaclotida en 2011.
- Cartera de proyectos en desarrollo más amplia de la historia de la compañía.
- Despliegue internacional de la franquicia dermatológica.

Capacidades / Oportunidades

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

[1] Cifra redondeada. Distribución del 40 % del Resultado neto.

Ventas netas
€ 882,4 MM

Resultado neto normalizado
€ 136,7 MM

Dividendo
€ 0,29[1]

Cuenta de resultados funcional 2010

(redondeado a millones de euros)

	2010	2009
Ventas netas	882,4	925,5
% de variación	-4,7 %	2,5 %
Margen bruto	546,2	580,9
% sobre ventas	61,9 %	62,8 %
Otros ingresos	119,7	107,8
EBITDA	216,3	243,9
% sobre ventas	24,5 %	26,4 %
Amortizaciones	61,9	64,8
EBIT	154,4	179,1
% sobre ventas	17,5 %	19,4 %
Resultado neto	118,6	151,5
% sobre ventas	13,4 %	16,4 %
Resultado neto normalizado	136,7	145,3
% sobre ventas	15,5 %	15,7 %

EBITDA
€ 216,3 MM

EBIT
€ 154,4 MM

Resultado neto
€ 118,6 MM

BPA[2]
€ 0,71

Deuda financiera
€ 297,5 MM

Deuda financiera neta[3]
€ 22 MM
x 0,10 EBITDA 2010

Flujo de caja de actividades operativas
€ 174,6 MM

[1] Cifra redondeada. Distribución del 40 % del Resultado neto.
[2] Beneficio neto por acción.
[3] Deuda financiera (€ 297,5 MM) - Caja y equivalentes (€ 312,9 MM) + Obligaciones por prestaciones por retiro (€ 37,4 MM) = € 22 MM.

Balance de situación 2010

(redondeado a millones de euros)

	2010	% sobre el total	2009
Fondo de comercio	271,9	17,7 %	272,7
Activos intangibles	382,8	24,9 %	352,8
Inmovilizado material	154,8	10,1 %	169,1
Activos financieros	10,2	0,7 %	10,8
Activos por impuestos diferidos	189,0	12,3 %	173,6
Total activo no corriente	**1.008,7**	**65,6 %**	**979,0**
Existencias	87,9	5,7 %	97,7
Deudores comerciales y otros activos	103,8	6,8 %	120,4
Efectivo y equivalentes	312,9	20,4 %	259,7
Otros activos corrientes	23,4	1,5 %	26,2
Total activo corriente	**528,0**	**34,4 %**	**504,0**
Total activo	**1.536,7**		**1.483,0**
Patrimonio neto	819,3	53,3 %	751,0
Deuda con entidades de crédito	297,5	19,4 %	265,7
Otros pasivos no corrientes	206,8	13,5 %	228,4
Otros pasivos corrientes	213,1	13,9 %	237,9
Total pasivo y patrimonio neto	**1.536,7**		**1.483,0**

Flujo de caja 2010

(redondeado a millones de euros)

	2010	2009
Beneficio antes de impuestos	**119,2**	**171,5**
Amortizaciones	61,9	64,8
Cambio de capital circulante	21,8	-18,8
Otros ajustes	-28,3	44,1
Flujo de caja de actividades operativas	**174,6**	**261,6**
Ingresos financieros	4,3	2,9
Inversiones	-93,0	-77,6
Desinversiones	0,9	19,4
Otros flujos de caja	2,8	0,1
Flujo de caja de actividades de inversión	**-85,0**	**-55,2**
Flujo de caja de actividades financieras	**-36,3**	**-132,8**
Flujo de caja generado durante el período	**53,3**	**73,6**
Flujo de caja libre	**89,6**	**206,4**

Informe Anual 2010

Almirall

Soluciones pensando en ti

Acerca de este informe

Este informe presenta la evolución de las actividades de Almirall en 2010 y una versión resumida de los resultados financieros.

El Informe de Gestión, las Cuentas Anuales, el Informe de Gobierno Corporativo, así como una versión digital de este Informe Anual están disponibles en la web de Almirall.

www.almirall.com

1
2
3
6
7
8
9
10
13
14
15
16
19
20
21
22

Índice

Mensaje del Presidente - Consejero Delegado 6

Misión-Visión y valores corporativos 9
Misión-Visión 10
Valores corporativos 11

Modelo de negocio y estrategia 13
Quiénes somos 14
Estrategia 16
Modelo de negocio Almirall 18

Operaciones 21
Actividades de comercialización en 2010 22
Segmentación de las ventas netas en 2010 26
Un catálogo de productos equilibrado 28
Fármacos de I+D propia 32
Productos dermatológicos 35
Producción 36

Investigación y Desarrollo 41
La importancia de la I+D en Almirall 42
La estrategia en I+D 44
Principales líneas de investigación de Almirall 46
Recursos destinados a I+D 49
Colaboraciones externas 51
Programas de investigación y nuevos fármacos en desarrollo 52

Información financiera y bursátil 61
Visión general 2010 62
Estados financieros consolidados 63
Almirall en Bolsa 69

Desarrollo corporativo 79
Desarrollo corporativo 80
License-in 81
License-out 83

Compromiso social 85
Nuestro compromiso 86
La sociedad 86
La empresa 90
El entorno 92

Gobierno corporativo 95
Objetivos del Gobierno corporativo de Almirall 96
Consejo de Administración 97
Comité de Auditoría 98
Comisión de Nombramientos y Retribuciones 99
Comité de Dirección 100
Política de gestión de riesgos 101

Almirall de un vistazo 103

Mensaje del Presidente - Consejero Delegado

En 2010, Almirall ha alcanzado sus objetivos financieros en un entorno económico difícil donde la presión en los precios y una mayor competencia de los genéricos han erosionado los resultados según lo esperado y en línea con el *guidance*.

Un aspecto clave de 2010 ha sido la consecución de hitos en I+D que pueden sentar las bases de un crecimiento sostenible a largo plazo.

Las ventas disminuyeron según lo esperado (-4,7 %), hasta los € 882,4 MM, como consecuencia de la presión en los precios y de las medidas de austeridad públicas implementadas en toda Europa.

Durante 2010, también hemos generado importantes ahorros en los gastos operativos, así como mejoras de productividad, principalmente gracias a la racionalización de la estructura comercial y a la optimización de los servicios administrativos. Los gastos generales y de administración se han reducido en un 6 % y está previsto alcanzar ulteriores mejoras en 2011.

Los gastos en I+D, esenciales para nuestra estrategia basada en la innovación, han aumentado casi un 20 % dada la necesidad de inversión en nuestra cartera de I+D más avanzada, principalmente en el área respiratoria.

El EBIT y el EBITDA han disminuido en un 13,8 y 11,3 % respectivamente, debido al efecto combinado de la reducción en las ventas y del incremento en los gastos de I+D. Cabe mencionar que la evolución del EBIT sería estable de no haberse incrementado la I+D en 2010. Sin embargo, es esencial invertir en nuestra cartera de nuevos proyectos para sentar las bases de un crecimiento a largo plazo.

El Resultado neto normalizado alcanzó los € 136,7 MM, disminuyendo un 5,9 % según lo esperado.

La Deuda neta continúa a un nivel bajo, con 0,10 X EBITDA de 2010, y nos proporciona amplias opciones estratégicas para financiar el crecimiento no orgánico.

La generación del Flujo de caja libre mantuvo su solidez con € 89,6 MM, a pesar de las importantes inversiones en proyectos de desarrollo corporativo. Por tanto, hemos cumplido con los objetivos previstos y mantenemos una sólida posición financiera en el Balance y en la generación de Flujo de caja.

A finales de 2010, el Patrimonio neto representaba un 53,3 % del activo total (frente al 50,6 % a 31 de diciembre de 2009).

Nuestra política de retribución al accionista ha sido consistente desde nuestra salida a bolsa. Hemos distribuido dividendos de forma constante dentro del rango del 35-40 %.

Los resultados obtenidos en 2010, junto con la solidez de la generación de Flujo de caja y de posición del Balance, han conducido a que el Consejo de Administración eleve a la Junta General de Accionistas una propuesta de un dividendo de € 0,29, lo cual representa un 40 % del Resultado neto y sitúa la política de retribución al accionista en su rango más alto.

La evolución de las ventas en 2010 refleja el impacto desfavorable de las reformas sanitarias aprobadas en España, así como la esperada erosión de Prevencor® provocada por los genéricos. Sin embargo, la tendencia de ventas del negocio base (que se espera continúe durante 2011) ha sido mitigada por el crecimiento de la ebastina (+4,5 %), la evolución positiva de la franquicia dermatológica (+7,6 %) y el excelente crecimiento de los nuevos productos (como Tesavel® y Efficib®).

Los ingresos de 2010 se han beneficiado también de los nuevos productos, que fueron lanzados al mercado según lo previsto: Silodyx® y Conbriza® en España y Toctino® en Italia y Austria. Asimismo, en 2011 está previsto el lanzamiento de Sativex® en España, Dinamarca, Alemania y Suecia, así como el despliegue internacional de Toctino®.

La positiva evolución de las ventas internacionales, que en la actualidad representan el 44 % del total, ha venido determinada por el crecimiento de las ventas de nuestras filiales, especialmente en México, Reino Unido-Irlanda, Alemania y Francia. Desde el punto de vista de los productos, el crecimiento ha sido impulsado por los buenos resultados de nuestra franquicia dermatológica: Decoderm Tri® (+15,0 %), Balneum® (+10,0 %) y Solaraze® (+5,8 %).

Otro objetivo conseguido en 2010, ha sido la finalización con éxito de la fase III de dos de nuestros compuestos clave: el bromuro de aclidinio en monoterapia y la linaclotida. Planeamos registrar ambos en 2011 y representan grandes oportunidades para nuestra compañía a medio plazo.

Por otro lado, se ha iniciado la fase III de otros tres compuestos: el bromuro de aclidinio en combinación con formoterol para la EPOC, Sativex® para el tratamiento del dolor oncológico y el LAS41007 para el cáncer de piel no melanoma.

En resumen, 2010 ha sido un año complejo para Almirall, un año de objetivos financieros alcanzados en un entorno difícil pero también de importantes logros en I+D. Seguimos progresando en nuestros objetivos estratégicos: apoyando la I+D, creciendo a nivel internacional y manteniendo nuestra posición líder en España.

En 2011, vamos a mantener nuestras prioridades estratégicas, centrándonos en la innovación y el crecimiento sostenible a largo plazo. Continuaremos invirtiendo en nuestro *pipeline* con potencial transformacional, registraremos dos de nuestros activos clave y otros tres de nuestros compuestos progresarán en la fase III de desarrollo.

Otra de nuestras prioridades es la de emprender nuevos proyectos de desarrollo corporativo para reforzar nuestro negocio base.

En tiempos difíciles también surgen oportunidades, por eso vamos a centrar nuestros esfuerzos en obtener los mejores resultados en nuestras actividades diarias, con el objetivo de identificar nuevas oportunidades y transformarlas en valor a largo plazo para nuestros accionistas.

Jorge Gallardo
Presidente - Consejero Delegado

Misión-Visión y valores corporativos

Nuestros principios:

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

Misión-Visión
Los principios de nuestra compañía

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

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

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

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

Contribución a la sociedad

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

Posición como compañía farmacéutica

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

Valores que rigen las pautas de actuación

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

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

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

Valores corporativos
La esencia de nuestra cultura

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

Profesionalidad
Actuar con responsabilidad, rigor y eficiencia.

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

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

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

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

Orientación al cliente
Trabajar con actitud de servicio hacia los destinatarios de nuestras actividades.

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

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

Los valores corporativos, claves en la cultura de Almirall

Modelo de negocio y estrategia

Nuestros objetivos estratégicos:

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

Quiénes somos

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

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

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

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

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

Con cerca de
3.000
colaboradores

Presencia de Almirall en
12 filiales

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

La compañía fabrica la mayoría de los principios activos y productos farmacéuticos desarrollados por su área de I+D, así como una parte de los productos de investigación de terceros. En la actualidad, dispone de tres plantas farmacéuticas (dos en España y una en Alemania), cuya producción total en 2010 fue de alrededor de 100 millones de unidades, así como dos plantas químicas en España, cuya producción fue de 125 toneladas.

Almirall cuenta con cerca de tres mil colaboradores, repartidos alrededor del mundo, de los cuales unos 1.150 operan en nuestras filiales fuera de España.

Perfil corporativo

Razón social	Almirall, S.A.
Sede social	Ronda General Mitre, 151 - 08022 Barcelona (España).
Ranking de la compañía	• 1ª farmacéutica española con una cuota de mercado del 5 %. • 2ª farmacéutica dermatológica en Alemania y 9ª en Europa. • En Europa, está situada en la posición 32 entre las compañías farmacéuticas. • Almirall ocupa el puesto 69 entre los laboratorios farmacéuticos con mayor facturación del mundo.
Ingresos totales 2010	• € 1.002 MM.
Ventas totales 2010	• € 882 MM.
Ventas en España	• € 495 MM.
Ventas internacionales	• € 387 MM.
Recursos en I+D	• En 2010 la compañía destinó a I+D más del 16 % de sus ventas y del 15 % de la plantilla. • 1ª farmacéutica española en el *ranking* europeo de las compañías que más invierten en I+D (*The 2010 EU Industrial R&D Investment Scoreboard*).
Presencia internacional	• Fármacos de Almirall presentes en más de 70 países (incluidos EEUU y Japón). • 12 filiales: 11 en Europa (Alemania, Austria, Bélgica, España, Francia, Italia, Países Nórdicos, Polonia, Portugal, Reino Unido-Irlanda y Suiza) y 1 en América Latina (México).
Plantilla	• Cerca de 3.000 empleados, de los cuales unos 1.150 operan en nuestras filiales fuera de España. • Plantilla comercial de alrededor de 1.400 personas en 12 países.

Estrategia
El impulso hacia el futuro

Como compañía basada en la innovación, el progreso de la I+D es clave para fomentar un crecimiento sostenible a largo plazo así como para la creación de valor.

El área de Investigación y Desarrollo (I+D) tiene una gran importancia estratégica para Almirall y se considera uno de sus principales motores de crecimiento futuro. Almirall es la primera farmacéutica española en el *ranking* europeo de las compañías que más invierten en investigación y desarrollo (*The 2010 EU Industrial R&D Investment Scoreboard*).

En la actualidad, los esfuerzos de I+D se centran en las siguientes patologías: asma, EPOC (enfermedad pulmonar obstructiva crónica), alteraciones del tracto gastrointestinal, psoriasis y otras sintomatologías dermatológicas.

Los productos comercializados por Almirall de alcance global son el aceclofenaco, el almotriptán, la ebastina, Solaraze®, Vaniqa® y la línea Balneum®, entre otros.

Objetivos estratégicos

- **Fomentar la I+D propia**
  Con el objetivo de ayudar a combatir enfermedades, abordamos una política de investigación y desarrollo encaminada al descubrimiento de fármacos innovadores, tanto a través de proyectos de investigación propios como de colaboraciones con otras compañías y centros de investigación.

- **Crecer internacionalmente**
  Trabajamos para potenciar Almirall en los países donde ya contamos con filiales propias, como Alemania, Austria, Bélgica, España, Francia, Italia, México, Polonia, Países Nórdicos (Dinamarca, Finlandia, Islandia, Noruega y Suecia), Portugal, Reino Unido-Irlanda y Suiza, y analizamos oportunidades de inversión en otros mercados, así como alianzas estratégicas con otras compañías farmacéuticas internacionales.

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

Compañía farmacéutica paneuropea con fármacos en los cinco continentes

Líderes en el sector farmacéutico español

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

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

Modelo de negocio Almirall

Almirall es una compañía flexible, capaz de colaborar con socios o *partners* con el fin de maximizar el potencial de productos propios o licenciados.

Este modelo de negocio ha permitido que la compañía haya sido elegida como licenciataria para la distribución de productos de compañías farmacéuticas de prestigio. Al mismo tiempo, Almirall establece acuerdos para la distribución de productos propios en países en los que no dispone de presencia directa.

Presencia de Almirall en
70 países

Países con venta directa

Comercialización mediante compañías licenciatarias

Nuestro modelo de negocio

Una exitosa combinación de I+D y desarrollo corporativo.

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

Doble modelo de comercialización:
- *filiales propias*
- *compañías licenciatarias*

2. Comercialización mediante compañías licenciatarias.
Almirall también comercializa sus productos de investigación propia mediante acuerdos de colaboración con otras compañías multinacionales farmacéuticas (*license-out*), a fin de lograr una mayor presencia de los fármacos de Almirall en aquellos mercados en los que no dispone de filiales operativas.

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

Centro de I+D (Sant Feliu de Llobregat - Barcelona - España)

Extracto de Ce
30g

Operaciones

Almirall ha alcanzado unas ventas netas en 2010 de € 882,4 MM:

- Catálogo de productos equilibrado y bien diversificado.
- Liderazgo en España y crecimiento internacional.
- Tres nuevos productos lanzados en 2010.

Actividades de comercialización en 2010

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

En 2010, Almirall ha operado en 22 países con 11 filiales propias: Alemania, Austria, Bélgica, España, Francia, Italia, México, Polonia, Portugal, Reino Unido-Irlanda y Suiza, a las que a mediados de año se añadió una nueva filial con sede en Copenhague (Dinamarca). Esta última comercializa en la región nórdica (Dinamarca, Finlandia, Islandia, Noruega y Suecia) una cartera diversificada de productos que hasta ahora habían sido distribuidos por diferentes socios locales. La apertura de esta nueva filial representa una oportunidad en el proceso de internacionalización de Almirall, ya que amplía nuestra presencia en Europa y nos permite maximizar nuestra cartera de productos actual y capitalizar el *pipeline* futuro.

La nueva filial nórdica comercializa productos de Almirall en 5 países

Nuevos acuerdos y lanzamientos

En agosto de 2010, las autoridades sanitarias españolas concedieron la aprobación regulatoria a Sativex® como medicamento complementario para el tratamiento de la espasticidad moderada a grave debida a la esclerosis múltiple (EM) en pacientes que no consiguen controlar este síntoma con su medicación actual. Para su comercialización, Sativex® requiere la aprobación de precio y reembolso por parte del Ministerio de Sanidad español, la cual se ha obtenido a principios de 2011.

Asimismo, nuestro licenciador GW Pharmaceuticals ha iniciado los trámites de registro por el Procedimiento de Reconocimiento Mutuo (PRM) para la aprobación de Sativex® en otros estados miembros de la UE. La agencia regulatoria del Reino Unido, *Medicines and Healthcare product Regulatory Agency* (MHRA), que aprobó Sativex® en junio de 2010, ha aceptado actuar como estado miembro de referencia en este proceso de registro. Sativex® ha sido desarrollado por la compañía británica GW Pharmaceuticals y será comercializado en Europa (excepto en el Reino Unido) por Almirall.

En julio de 2010, Almirall y Pfizer formalizaron un acuerdo para la copromoción de Conbriza® (bazedoxifeno). Con este acuerdo, Almirall refuerza su negocio base durante los próximos años en España y amplía su cartera de productos en el área terapéutica osteomuscular, donde cuenta con una dilatada experiencia y con fármacos como Airtal® (aceclofenaco), Calmatel® (piketoprofeno) e Hidroxil® (complejo vitamínico B12, B6 y B1). El bazedoxifeno es el primer modulador selectivo del receptor de estrógenos (SERM) de tercera generación para el tratamiento de la osteoporosis. Los SERM disminuyen la resorción ósea y reducen los marcadores bioquímicos del recambio óseo al rango premenopáusico. Estos efectos sobre la

remodelación ósea producen un aumento de la densidad mineral ósea (DMO), que, a su vez, contribuye a una reducción del riesgo de fractura. Este novedoso fármaco supondrá una importante opción terapéutica en el tratamiento de la osteoporosis postmenopáusica en mujeres con riesgo elevado de fracturas.

Por otro lado, Almirall firmó en abril de 2009 un acuerdo de comarketing con Recordati por los derechos de comercialización de la silodosina en España. La Comisión Europea y, posteriormente, la Agencia Española del Medicamento, autorizaron la comercialización de la silodosina indicada para el tratamiento de la hiperplasia benigna de próstata (HBP). Desde septiembre de 2010, Almirall comercializa la silodosina en España bajo la marca Silodyx®. Con este acuerdo, Almirall refuerza su negocio base durante los próximos años y fortalece su cartera de productos en el área urológica.

A continuación se detallan los acuerdos de comercialización (*license-in*) más significativos vigentes a lo largo de 2010:

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

* No divulgada.

Comercialización mediante compañías licenciatarias

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

A continuación se detallan los acuerdos de *license-out* más significativos vigentes en 2010:

Expansión internacional basada en 3 productos de I+D propia

Ebastina	Territorio
Aspen Pharmacare	Sudáfrica
Boryung	Corea del Sur
Chiesi Farmaceutici S.P.A.	Italia
Dainippon	Japón
Eczacibasi Ilac Ticaret As	Turquía
Eisai	China
Eurofarma	Brasil
BMS	Egipto
Highnoon Labs.	Pakistán
Novis Pharmaceutical	Grecia
Nycomed	Países Nórdicos, Bálticos, Rusia y Venezuela
Orient Europharma	Taiwán
Ranbaxy Malaysia Snd. Bhd.	Malasia y Singapur

Almotriptán	Territorio
Johnson & Johnson	EEUU
Meda	Países Nórdicos
Pharmachemie	Holanda
Yuhan	Corea del Sur

Aceclofenaco	Territorio
Abiogen	Italia
Biomeks	Turquía
Cooper Pharma	Marruecos
Crinos	Italia
Daewoong	Corea del Sur
Droguerie Phenicia	Líbano
Eurofarma	Brasil
Galenica	Grecia
Gedeon Richter	Europa del Este
GSK	Egipto
Highnoon Labs.	Pakistán
Novis Pharmaceutical	Grecia
Nycomed	Venezuela / Rusia

Segmentación de las ventas netas en 2010

Durante 2010, las ventas netas de Almirall alcanzaron los € 882,4 MM.

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

Ventas netas superiores a
€ 882 MM

Ventas netas por modelo de distribución

(redondeado a millones de euros)

	2010	2009	% Var.
Venta directa Almirall (filial España)	495,3	536,0	-7,6 %
Venta directa Almirall (otras filiales)	289,4	282,8	2,3 %
Venta a través de licenciatarios	69,8	71,0	-1,6 %
Ventas corporativas	27,9	35,7	-21,9 %
Total	**882,4**	**925,5**	**-4,7 %**

El 56 % de las ventas de 2010 (€ 495,3 MM) se realizó en España y el 33 % (€ 289,4 MM) a través de filiales internacionales. Por tanto, casi el 90 % de las ventas del ejercicio corresponde a filiales Almirall, siendo el componente internacional el que ha crecido respecto a 2009.

Las ventas de compañías licenciatarias de productos de Almirall (*license-out*) en aquellos territorios en los que la compañía no comercializa directamente descendieron un 1,6 % con respecto al ejercicio anterior. En cuanto a las ventas corporativas, también disminuyeron respecto a 2009 por la anunciada y progresiva discontinuación del negocio de fabricación a terceros.

Cerca del
90 %
ventas a través
de filiales propias

Ventas netas por área geográfica

(redondeado a millones de euros)

	2010	2009	% Var.
España	495,3	536,0	-7,6 %
Resto de Europa	288,7	284,1	1,6 %
África, América y Asia	70,5	69,6	1,2 %
Ventas corporativas	27,9	35,7	-21,9 %
Total	**882,4**	**925,5**	**-4,7 %**

A nivel geográfico, las ventas en España se han visto reducidas con respecto al año anterior, principalmente debido a la evolución de Prevencor® y a la mayor irrupción de genéricos en el mercado, aunque la buena evolución de Parapres® y de Tesavel® + Efficib® ha contribuido a mitigar el efecto. Las ventas internacionales mantuvieron la tendencia de crecimiento, mientras que las ventas corporativas disminuyeron un 21,9 % debido a la finalización de contratos de fabricación a terceros, en línea con la estrategia de discontinuación de este negocio, ya comentada.

Distribución de las ventas netas nacionales vs. internacionales:

Un catálogo de productos equilibrado

Los 15 productos principales representaron el 73 % de las ventas netas, lo cual refleja una cartera bien equilibrada sin sobreexposición a un único producto.

Crecimiento muy positivo de Tesavel® + Efficib® superior al

146 %

Ebastel® (ebastina), Parapres® (candesartán cilexetilo), Decoderm Tri® (fluprednideno) y Tesavel® (sitagliptina) + Efficib® (sitagliptina + metformina) obtuvieron muy buenos resultados, especialmente los dos últimos, que crecieron un 15,0 % y un 146,7 %, respectivamente. Por otro lado, Prevencor® (atorvastatina), Pantopan® (pantoprazol), Airtal® (aceclofenaco) y Dobupal® (venlafaxina) mostraron una tendencia a la baja, debido al efecto de los precios de referencia y a la competencia de genéricos.

El producto de mayor crecimiento de Almirall ha sido Tesavel® + Efficib®, cuyo lanzamiento tuvo lugar en abril de 2009 en España, seguido de Decoderm Tri®.

Ventas netas

(redondeado a millones de euros)

Marca	2010	2009	% Var.
Ebastel® y otras (ebastina)	119,5	114,4	4,5 %
Prevencor® (atorvastatina)	73,8	112,8	-34,6 %
Esertia® (escitalopram)	64,4	65,4	-1,5 %
Plusvent® (salmeterol + fluticasona)	60,3	60,1	0,3 %
Almogran® y otras (almotriptán)	49,0	51,8	-5,4 %
Parapres® (candesartán cilexetilo)	48,3	44,0	9,8 %
Airtal® y otras (aceclofenaco)	39,6	43,1	-8,1 %
Opiren® (lansoprazol)	34,4	34,9	-1,4 %
Dobupal® (venlafaxina)	30,6	34,5	-11,3 %
Tesavel® (sitagliptina) + Efficib® (sitagliptina + metformina)	25,9	10,5	146,7 %
Solaraze® (diclofenaco sódico)	25,7	24,3	5,8 %
Almax® y otras (almagato)	23,5	22,6	4,0 %
Balneum® y otras (aceite de soja)	18,7	17,0	10,0 %
Pantopan® (pantoprazol)	18,6	20,1	-7,5 %
Decoderm Tri® y otras (fluprednideno)	15,3	13,3	15,0 %
Otras	234,9	256,7	-8,5 %
Total ventas netas	**882,4**	**925,5**	**-4,7 %**

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

Los fármacos que reportan más ventas a la compañía son la ebastina (14 %) y la atorvastatina (8 %).

Detalle de las 15 marcas más vendidas en 2010

Marca	Ventas 2010	% Ventas*	Producto propio	*License-in*	Área terapéutica
Ebastel® y otras (ebastina)	119,5	14 %	•		Respiratoria
Prevencor® (atorvastatina)	73,8	8 %		•	Cardiovascular
Esertia® (escitalopram)	64,4	7 %		•	SNC**
Plusvent® (salmeterol + fluticasona)	60,3	7 %		•	Respiratoria
Almogran® y otras (almotriptán)	49,0	6 %	•		SNC**
Parapres® (candesartán cilexetilo)	48,3	5 %		•	Cardiovascular
Airtal® y otras (aceclofenaco)	39,6	4 %	•		Osteomuscular
Opiren® (lansoprazol)	34,4	4 %		•	Gastrointestinal
Dobupal® (venlafaxina)	30,6	3 %		•	SNC**
Tesavel® (sitagliptina) + Efficib® (sitagliptina + metformina)	25,9	3 %		•	Gastrointestinal
Solaraze® (diclofenaco sódico)	25,7	3 %	•		Dermatología
Almax® y otras (almagato)	23,5	3 %	•		Gastrointestinal
Balneum® y otras (aceite de soja)	18,7	2 %	•		Dermatología
Pantopan® (pantoprazol)	18,6	2 %		•	Gastrointestinal
Decoderm Tri® y otras (fluprednideno)	15,3	2 %	•		Dermatología
Total 15 marcas principales	**647,6**	**73 %**	•	•	
Otras	234,9	27 %	•	•	
Total ventas netas	**882,4**	**100 %**	~45 %	~55 %	

* Porcentaje redondeado.
** Sistema nervioso central.

Ventas 2010

45 % productos propios | 55 % licencias

Aproximadamente el 45 % de las ventas de 2010 correspondió a productos propios, mientras que el 55 % tuvo su origen en licencias de terceros.

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

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

En consonancia con el *pipeline*, Almirall continúa avanzando en sus áreas terapéuticas de principal interés: respiratoria, dermatológica y gastrointestinal (que representan el 53,8 % de las ventas, con un crecimiento del 6,6 % en 2010).

Ventas netas por área terapéutica

(redondeado a millones de euros)

	2010	2009	% Var.	% sobre ventas
Respiratoria	189,8	185,6	2,3 %	21,5 %
Sistema nervioso central	163,3	169,2	-3,5 %	18,5 %
Gastrointestinal	161,5	145,1	11,3 %	18,3 %
Cardiovascular	154,4	188,3	-18,0 %	17,5 %
Dermatología	123,8	115,1	7,6 %	14,0 %
Osteomuscular	64,4	71,9	-10,4 %	7,3 %
Urología	17,9	19,6	-8,7 %	2,0 %
Otras especialidades terapéuticas	7,2	30,7	-76,5%	0,8 %
Total	**882,4**	**925,5**	**-4,7%**	**100,0 %**

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

Con el retroceso de las ventas de Prevencor® (atorvastatina), el área cardiovascular ha perdido impulso por el impacto de los genéricos y de los precios de referencia.

Si analizamos el área dermatológica, las tres marcas que generan casi la mitad de las ventas de esta área, también han crecido y están dentro del top 15 de las principales marcas Almirall, destacando la buena evolución de Decoderm Tri® (fluprednideno) respecto a las ventas de 2009.

Ventas netas del área dermatológica

(redondeado a millones de euros)

Marca	2010	2009	% Var.
Solaraze® (diclofenaco sódico)	25,7	24,3	5,8 %
Balneum® (aceite de soja)	18,7	17,0	10,0 %
Decoderm Tri® (fluprednideno)	15,3	13,3	15,0 %
Otros	64,1	60,5	5,9 %
Total área dermatológica	**123,8**	**115,1**	**7,6 %**

Áreas terapéuticas de mayor crecimiento en 2010: gastrointestinal, dermatológica y respiratoria

Fármacos de I+D propia

Cuatro fármacos de I+D propia forman parte de la amplia cartera de productos comercializados por Almirall y se sitúan entre los 15 más vendidos.

La ebastina, el aceclofenaco y el almotriptán constituyen la base del crecimiento internacional de Almirall de los últimos años. Adicionalmente, el almagato, antiácido de referencia en el mercado español, también se comercializa en México y Corea del Sur.

Ebastina

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

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

Está presente en el mercado con 3 formulaciones diferentes y 5 presentaciones que se adaptan a las necesidades de cada paciente.

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

Además de las formulaciones de tableta y solución oral, desde el año 2005 se comercializa una nueva formulación en forma de liofilizado oral que consigue una rápida disolución del producto en la boca y que no requiere de agua para su administración. Esta formulación representa una innovación dentro del mercado de los antihistamínicos, a la vez que aporta una mayor comodidad a los pacientes que padecen alergias. En el año 2010, las ventas de la ebastina representaron el 14 % de las ventas de Almirall.

14 % Ebastina: principal producto de Almirall, representa el de la facturación

4 fármacos de I+D propia entre los más vendidos

Almotriptán

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

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

La amplia evidencia científica del almotriptán favoreció que nuestra molécula fuera el primer fármaco de investigación española aprobado por la *Food and Drug Administration* (FDA, EEUU). Asimismo, estudios positivos en pacientes adolescentes han permitido que en 2009 la FDA otorgara al almotriptán la indicación para la migraña en adolescentes (a partir de 12 años), siendo el primer fármaco de su clase en obtenerla.

Desde su lanzamiento en España en el año 2000, el almotriptán ha extendido su presencia a otros 19 países (incluyendo Canadá, Corea del Sur y Estados Unidos). En Europa, se comercializa en Alemania, Bélgica, España, Francia, Italia, Portugal, Reino Unido, Irlanda y Suiza a través de las filiales propias de Almirall y, en los Países Nórdicos, Holanda y Grecia, a través de *partners*.

En el año 2010, las ventas del almotriptán representaron un 6 % de las ventas totales de Almirall.

Aceclofenaco

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

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

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

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

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

En 2010, sus ventas globales representaron el 4 % de las ventas de Almirall.

Almagato

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

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

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

Desde su lanzamiento en España en 1984, se ha convertido en un producto emblemático y líder indiscutible del mercado de los antiácidos, con una cuota de mercado en España del 67,3 % (según datos IMS TAM de diciembre de 2010 en el mercado de los antiácidos A2A1). También se comercializa en Corea del Sur y México.

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

En 2010, sus ventas globales representaron un 3 % de las ventas de Almirall.

Cuota de mercado
Almagato:

67 % España | 23 % Corea del Sur

Productos dermatológicos

Tras la adquisición de Hermal y de una cartera de productos a Shire en 2007, Almirall se convirtió en una importante fuerza en Europa en el ámbito de la dermatología.

Esta operación permitió agregar un área terapéutica estratégica, lo que ha contribuido al crecimiento de Almirall en los principales países europeos de forma significativa. En la actualidad, Almirall es la compañía dermatológica número dos en Alemania y la novena a nivel europeo.

Dentro del catálogo dermatológico, destacamos a continuación dos de sus principales productos:

Solaraze®

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

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

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

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

2ª dermatológica en Alemania

9ª dermatológica en Europa

Balneum®

Balneum® es una gama de productos emolientes y protectores de la piel indicada para el tratamiento y mantenimiento de pieles secas y muy secas, que con frecuencia pueden además tener picor asociado (dermatitis atópica, psoriasis, prurito senil, etc.).

Todos los productos de esta gama contienen ingredientes que imitan los elementos perdidos de la piel, como la urea o los lípidos de origen natural. Algunos productos contienen además polidocanol, compuesto que trata activamente el picor o prurito asociado a la sequedad de la piel.

Actualmente, la gama Balneum® se comercializa en más de 20 países en Europa, incluido España desde 2010, y Asia. En numerosos países, Balneum® es una marca ampliamente reconocida, con una experiencia de más de 40 años.

Producción

La organización industrial de Almirall asegura la fabricación de fármacos de calidad en la cantidad y el plazo necesarios para atender la demanda global de nuestros productos a un coste optimizado.

Nuestro proceso de fabricación cumple rigurosamente con los estándares de calidad definidos por la compañía, así como con las normativas medioambientales, de seguridad y de producción. Todos los fármacos de uso humano fabricados o importados en la Comunidad Europea, incluidos los destinados exclusivamente a la exportación y a la realización de estudios clínicos, así como todos los principios activos utilizados como materias primas para los fármacos, deben fabricarse de conformidad con los principios y las directrices de las prácticas correctas de fabricación. Almirall cumple con estos principios y directrices, recogidos en la Directiva 2003/94/CE de 8 de octubre.

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

Los productos farmacéuticos de I+D propia se fabrican mayoritariamente en las plantas farmacéuticas de Almirall, así como una parte de la producción de los productos de terceros (*license-in*). En la actualidad, Almirall cuenta con una capacidad de producción suficiente para atender la demanda actual y su previsible evolución en los próximos años.

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

Datos clave de nuestras plantas de producción

	Producción en 2010	Superficie
Plantas farmacéuticas		
Sant Andreu de la Barca (España)	48,6 MM de unidades	28.252 m^2
Sant Just Desvern (España)	21,6 MM de unidades	8.310 m^2
Reinbek (Alemania)	29,4 MM de unidades	21.000 m^2
Total plantas farmacéuticas	**99,6 MM de unidades**	**57.562 m^2**
Plantas químicas		
Sant Celoni (España)	125,3 t	5.904 m^2
Sant Andreu de la Barca (España)	-	3.973 m^2
Total plantas químicas	**125,3 t**	**9.877 m^2**

Hitos industriales de 2010

Proyecto de concentración de las plantas farmacéuticas

En 2010, se han cumplido satisfactoriamente diversos hitos de este proyecto, cuya finalización está prevista para finales de 2011 y que consiste en la transferencia de la producción de formas sólidas de la planta de Sant Just Desvern a la planta de Sant Andreu de la Barca, así como la transferencia de especialidades líquidas y semisólidas desde Sant Just y terceros a Reinbek. Ello resultará en la concentración de toda la actividad farmacéutica de Almirall en dos plantas: Sant Andreu de la Barca y Reinbek.

Reorganización de la actividad productiva en Reinbek

Coincidiendo con el cese de la actividad de fabricación a terceros de la planta de Reinbek, que conllevaba un volumen de actividad significativo, se ha acometido una reorganización de este centro para afrontar la nueva realidad de 2011, centrada mayoritariamente en la producción de productos propios de dermatología y formas líquidas.

Preparación de lanzamientos estratégicos

En 2010, junto a la actividad productiva de los productos comercializados, se han realizado actividades a nivel industrial de contribución a los programas de desarrollo de los prometedores productos del *pipeline* (bromuro de aclidinio y linaclotida). Asimismo, se han realizado actividades preparatorias para acometer las inversiones necesarias para un lanzamiento futuro exitoso de estos productos, que serán fabricados en las instalaciones farmacéuticas de Almirall para los mercados en los que posee derechos de comercialización.

Política de calidad

Este año se han obtenido logros importantes que certifican los altos estándares de calidad de Almirall. Entre las múltiples inspecciones recibidas por parte de *partners* y autoridades sanitarias, cabe destacar la auditoría realizada por la FDA (*Food & Drug Administration*) de la planta química de Sant Celoni, superada sin ninguna observación y que permite continuar la exitosa comercialización del almotriptán en EEUU una vez transferida la producción desde la planta química de Sant Andreu de la Barca a Sant Celoni.

Política de prevención de riesgos y medio ambiente

En 2010 se ha superado con éxito la triple auditoría de recertificación, por parte de TÜV Rheinland, de los sistemas de gestión de la prevención de riesgos laborales (Auditoría Legal y Auditoría OHSAS 18001:2007) y de gestión ambiental (ISO 14001:2004). Con carácter particular, cabe subrayar que se han superado sin incidencias los distintos controles periódicos de las licencias y las autorizaciones ambientales de los centros de trabajo de Almirall España, y se ha logrado reducir los índices de accidentabilidad en un 27 % respecto a 2009, reducción que alcanza el 59 % en los últimos seis años.

Planta farmacéutica de Sant Andreu de la Barca (Barcelona - España).

Investigación y desarrollo

Claves del crecimiento de Almirall:

- El descubrimiento y el desarrollo de moléculas innovadoras que mejoran la salud de las personas.
- Nuestro posicionamiento como compañía líder en investigación farmacéutica en España.
- La mayor cartera de proyectos en desarrollo de nuestra historia.

La importancia de la I+D en Almirall

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

Almirall cuenta con más de 40 años de experiencia dedicada a la investigación con el objetivo de proporcionar a la sociedad medicamentos innovadores que contribuyan a mejorar la salud y el bienestar de las personas.

Los científicos y técnicos de Almirall desempeñan un papel crucial en todas las fases del proceso de investigación y desarrollo, desde el inicio de un nuevo programa de investigación hasta el registro de un nuevo producto.

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

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

Más de
40 años
de experiencia
en investigación

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

En 2010, Almirall ha destinado más del 16 % de las ventas netas y del 15 % de la plantilla a actividades de I+D, con un gasto total de € 144,9 MM.

Tres fármacos de I+D propia se han situado entre los más vendidos en 2010:

- la ebastina
- el aceclofenaco
- el almotriptán

Asimismo, estos tres productos han contribuido decisivamente al crecimiento internacional de Almirall en los últimos años.

Los estrechos vínculos entre I+D y desarrollo corporativo continúan siendo clave para encontrar nuevas oportunidades, así como para expandir el negocio mediante acuerdos de *license-in* y de *partnering*. En este sentido, Almirall se encuentra actualmente en proceso de creación de una franquicia líder en productos de inhalación.

Más del 16 %
de las ventas netas
dedicadas a I+D

La estrategia en I+D

El objetivo de la investigación de Almirall es incorporar a su *pipeline* moléculas candidatas novedosas y de alta calidad para atender necesidades médicas no cubiertas en nuestras áreas terapéuticas de interés prioritario: respiratoria y dermatológica.

Un equipo compuesto por biólogos, farmacéuticos, médicos y químicos trabaja utilizando las más avanzadas tecnologías para conocer los mecanismos subyacentes de la enfermedad. Este conocimiento se aplica a la identificación, el diseño y la síntesis de nuevas entidades químicas con potencial terapéutico, así como a su posterior desarrollo preclínico y clínico. La investigación molecular, que conduce a la obtención de productos propios, una apertura a la innovación procedente del mundo exterior y el amplio desarrollo de conocimientos son algunos de los puntos fuertes de Almirall en sus actividades de I+D. Además de la investigación molecular y el desarrollo de compuestos, el desarrollo farmacéutico en inhalación y dermatología son también áreas clave para la competitividad de Almirall.

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

1. Áreas terapéuticas clave.
2. Ampliación del área respiratoria.
3. Desarrollo integrado de los nuevos fármacos.

1. Áreas terapéuticas clave

En 2010, Almirall dirigió sus esfuerzos de investigación a la identificación y el desarrollo de nuevos fármacos para el tratamiento de enfermedades respiratorias (asma y EPOC) y enfermedades dermatológicas. Al centrarse principalmente en áreas terapéuticas que combinan una gran necesidad médica no cubierta con una patofisiología subyacente común, los equipos de Investigación y Desarrollo de Almirall pueden aprovechar plenamente sus conocimientos científicos y la experiencia acumulada en anteriores proyectos, lo que les permite incrementar su competitividad.

Durante 2010, Almirall decidió asignar más recursos de I+D hacia el área respiratoria. Como consecuencia de dicha estrategia, está previsto que la compañía despriorice el área terapéutica dedicada a las enfermedades autoinmunes y que efectúe el *license-out* de dichos activos.

Asimismo, se están explorando nuevas áreas de investigación que podrían complementar las actuales áreas de interés y permitir en un futuro la expansión de la investigación de Almirall, con un nivel moderado de riesgo.

I+D propia enfocada en dos áreas:
- *Respiratoria*
- *Dermatológica*

2. Ampliación del área respiratoria

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

3. Desarrollo integrado de los nuevos fármacos

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

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

Principales líneas de investigación de Almirall

Enfermedades respiratorias

Asma

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

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

El asma afecta a
300 millones
de personas en el mundo

La EPOC afecta a
210 millones
de personas en el mundo

La venta de tratamientos farmacológicos para el asma en todo el mundo ascendió a cerca de 12 millardos de dólares en 2010, con las combinaciones de dosis fijas de LABA / ICS inhaladas como el fármaco más vendido. El segundo producto más vendido para este tratamiento fueron los antileucotrienos orales.

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

EPOC

La enfermedad pulmonar obstructiva crónica (EPOC) es un grave problema de salud a escala global, asociado principalmente al consumo de tabaco. La Organización Mundial de la Salud ha descrito la EPOC como una epidemia mundial; se estima que alrededor de 210 millones de personas están afectadas de EPOC en todo el mundo y más de 3 millones de personas fallecieron por EPOC en

2005, lo que supone un 5 % de todas las defunciones producidas ese año en todo el mundo. Se estima que el número total de fallecimientos por EPOC aumente en más de un 30 % durante los próximos 10 años si no se hace nada para mitigar el riesgo, particularmente la exposición al humo del tabaco.

En pacientes con EPOC, las vías respiratorias de los pulmones pierden su elasticidad, producen un exceso de mucosa, se vuelven más gruesas y se inflaman, limitando el paso del aire. Los síntomas más comunes de la EPOC son la dificultad respiratoria (o "la necesidad de tomar aire"), la producción de esputo anómalo (una mezcla de saliva y mucosa en la vía respiratoria) y la tos crónica.

La característica obstrucción del flujo aéreo asociada con la EPOC suele ser progresiva e irreversible y va acompañada de otras manifestaciones sistémicas y respiratorias que, en última instancia, tienen un impacto en la esperanza y la calidad de vida del paciente. Las actividades diarias, como subir un tramo corto de escaleras o llevar una maleta, pueden llegar a resultar muy dificultosas, porque la enfermedad empeora gradualmente. Existen necesidades no cubiertas significativas en el tratamiento de la EPOC, incluyendo las escasas opciones terapéuticas para mejorar la función pulmonar, reducir los síntomas y controlar las exacerbaciones.

La EPOC es un término que engloba diversas enfermedades que se caracterizan por una limitación gradual de la capacidad respiratoria del paciente. El enfisema pulmonar y la bronquitis crónica son algunas de las enfermedades más frecuentes clasificadas como EPOC.

La amplia mayoría de casos de EPOC está ligada a la inhalación del humo del tabaco u otros gases nocivos durante un período de tiempo prolongado. A pesar de que la EPOC es una enfermedad infradiagnosticada, su tasa de mortalidad y coste en términos de asistencia sanitaria están aumentando significativamente en todo el mundo.

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

La venta de tratamientos farmacológicos para la EPOC en todo el mundo ascendió a más de 9 millardos de dólares en 2010, lideradas por las combinaciones de dosis fijas de LABA / ICS inhaladas, seguidas de cerca por los LAMA inhalados. Asimismo, hubo un crecimiento sostenido en las recetas de combinaciones de dosis fijas de LAMA y LABA / ICS como tratamiento complementario en los pacientes más graves.

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

Dermatología

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

Psoriasis

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

Eczema

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

Acné

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

Infecciones de la piel

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

Recursos destinados a I+D

Almirall dispone de infraestructuras innovadoras, equipadas con la tecnología más avanzada, y más de 500 profesionales altamente cualificados para afrontar los retos de futuro en investigación y desarrollo.

Aunque la I+D en Almirall se desarrolla principalmente en España, la compañía cuenta con colaboraciones relevantes que ayudan a promocionar el alcance global de sus proyectos de desarrollo.

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

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

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

Líder en investigación biomédica en España

Centro de excelencia en dermatología (Reinbek, Alemania)

Adquirido por Almirall en 2007, este centro basa su trabajo en una experiencia de más de 60 años en el desarrollo y la comercialización de productos dermatológicos en Europa. Cuenta con unos conocimientos únicos en formulaciones y un equipo de I+D experimentado, lo que le permite tener una línea de I+D con proyectos para el tratamiento de cinco enfermedades cutáneas diferentes.

Centro de excelencia en inhalación: Almirall Sofotec (Bad Homburg, Alemania)

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

Hoy en día, Almirall Sofotec es una de las compañías líderes en desarrollo farmacéutico de productos de inhalación de polvo seco y, en los últimos dos años, ha aumentado su capacidad de desarrollo en más de un 50 % debido a su creciente cartera de investigación en inhalación. Actualmente, cuenta con más de 130 especialistas dedicados plenamente a desarrollar, mediante investigación interna, prototipos para el inhalador de polvo seco Genuair® de Almirall.

Además del desarrollo del proyecto, se evalúan constantemente nuevas tecnologías para aumentar la eficiencia de trabajo, así como la investigación del futuro de la inhalación, asegurando el liderazgo de Almirall en tecnología respiratoria.

Colaboraciones externas

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

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

Esta red incluye colaboraciones con universidades, institutos de investigación y compañías tecnológicas en toda Europa y EEUU, como las Universidades de Michigan y Groningen, Imperial College de Londres, NIH, Argenta, Mercachem, Proteros y Evotec.

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

Asimismo, trabaja estrechamente con compañías biotecnológicas en España, como Galchimia, Enantia, Intelligent Pharma y Chemotargets, según queda demostrado en la ejecución del proyecto Genius Pharma por parte de Almirall. Esta iniciativa está patrocinada por el Gobierno para estimular la investigación en España mediante el desarrollo de plataformas tecnológicas con el objeto de agilizar el descubrimiento de nuevos fármacos. En 2009, Almirall, en colaboración con Esteve, Palau Pharma y la compañía biotecnológica Proteomika, presentó con éxito una solicitud para la segunda generación del proyecto Genius Pharma (Neogenius), que ha trabajado sobre los avances y los logros del proyecto original. Neogenius es un proyecto más ambicioso, un proyecto de colaboración para el descubrimiento de fármacos que está avanzando a gran velocidad y ha cumplido los objetivos fijados para 2010.

Almirall también ha suscrito acuerdos de colaboración con centros de prestigio internacional y lleva a cabo estudios preclínicos de seguridad que cumplen con los criterios de buenas prácticas de laboratorio (BPL). Al mismo tiempo, interactúa con instituciones especializadas en el desarrollo y la formulación farmacéutica, al objeto de desarrollar nuevas tecnologías que mejoren los sistemas de administración de fármacos, en especial en el campo de la inhalación.

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

Programas de investigación y nuevos fármacos en desarrollo

En 2010, una gran parte de los recursos de I+D se destinó al desarrollo clínico del bromuro de aclidinio como monoterapia para el tratamiento de la EPOC o en combinaciones de dosis fijas con un beta agonista de larga duración (LABA). El programa de fase III de la monoterapia se completó a finales de año, mientras que la combinación con formoterol también completó positivamente la fase IIb.

En 2009, Almirall añadió la linaclotida a su cartera de proyectos en desarrollo mediante un acuerdo de licencia paneuropeo con Ironwood Pharmaceuticals, Inc. Este compuesto completó con éxito la fase III de desarrollo clínico para el tratamiento del síndrome del intestino irritable con estreñimiento asociado (SII-E) durante 2010.

Proyectos de desarrollo en el área respiratoria

Monoterapia del bromuro de aclidinio

Durante 2010, Almirall finalizó con éxito la fase III de la monoterapia del bromuro de aclidinio mediante su administración dos veces al día. Los resultados mostraron su eficacia clínica y su seguridad como nuevo antagonista muscarínico M_3 para el tratamiento de la EPOC (enfermedad pulmonar obstructiva crónica). Asimismo, el bromuro de aclidinio mostró mejoras en los síntomas de la broncodilatación y el control de la EPOC, con un perfil riesgo-beneficio favorable, en pacientes afectados por esta debilitante enfermedad.

A mediados de 2011, está previsto presentar la solicitud de registro del bromuro de aclidinio en Europa y EEUU.

El bromuro de aclidinio se administra a los pacientes mediante el innovador dispositivo Genuair®, un inhalador multidosis desarrollado por Almirall.

Existe un acuerdo de colaboración con Forest Laboratories para el desarrollo y la comercialización del bromuro de aclidinio en EEUU. La colaboración con Forest se inició en 2006 y es la fuerza motriz que empuja el desarrollo de los productos de inhalación de Almirall en EEUU.

En febrero de 2011, y con el fin de potenciar el alcance global del producto, Almirall y Kyorin Pharmaceutical Co, Ltd. suscribieron un acuerdo por el que se otorgaban a Kyorin los derechos en exclusiva para desarrollar y comercializar el bromuro de aclidinio para el tratamiento de la EPOC en Japón.

Combinación del bromuro de aclidinio con formoterol (LAS40464) en dosis fijas

Durante 2010, se completaron con éxito dos estudios de dosificación de fase IIb que comparaban las combinaciones de dosis fijas del bromuro de aclidinio y formoterol administradas dos veces al día a pacientes con EPOC de estable moderada a grave. Ambos estudios mostraron resultados positivos y siguiendo las consultas regulatorias, la fase III con la combinación de dosis fijas comenzará en la segunda mitad de 2011.

La combinación del bromuro de aclidinio y el formoterol se ha desarrollado, asimismo, con el dispositivo Genuair®.

El bromuro de aclidinio se presentará a registro en EEUU y la UE a mediados de 2011

LAS100977 (OD LABA)

Es un nuevo broncodilatador muy efectivo de una administración diaria que ya en fase II demostró una rápida acción y una eficacia duradera (24 horas) con un excelente perfil de tolerabilidad en pacientes con asma estable tras la administración de dosis múltiples.

Actualmente, se está desarrollando la combinación de una dosis fija del LAS100977 con un corticosteroide en el inhalador Genuair® para su administración una vez al día en el tratamiento del asma y la EPOC. En 2009, se firmó un acuerdo con Forest Laboratories para el codesarrollo y la comercialización de esta molécula en EEUU.

Tras consultas regulatorias efectuadas en la UE y EEUU, los próximos pasos de la fase II del proyecto en pacientes con asma y EPOC comenzarán en 2011.

LAS190792 (MABA)

Almirall incorporó a principios de 2011 un importante nuevo activo en fase preclínica. Se trata de un MABA (*muscarinic antagonist beta-agonist*, en sus siglas en inglés) que complementa la franquicia respiratoria de nuestra I+D.

Proyectos de desarrollo en el área autoinmune

Sativex®

Sativex® es un modulador *first-in-class* del sistema endocannabinoide y el primer tratamiento específico existente para la espasticidad en pacientes con esclerosis múltiple. Está compuesto principalmente de dos cannabinoides (CBD) y un delta-9-tetrahidrocannabinol (THC) en un ratio 1:1. La fórmula CBD:THC se ha concebido para mejorar los beneficios terapéuticos del THC y, a su vez, minimizar los efectos secundarios psicotrópicos y otros efectos secundarios relacionados con el THC no deseados.

Sativex® está indicado como tratamiento adyuvante para la mejora de los síntomas en pacientes con espasticidad moderada a grave causada por esclerosis múltiple que no hayan respondido satisfactoriamente a otra medicación antiespasmódica.

Este medicamento fue aprobado en España y en el Reino Unido en 2010, y se ha solicitado la aprobación regulatoria en otros países europeos mediante el procedimiento de reconocimiento mutuo.

A finales de noviembre de 2010, Almirall anunció el inicio del programa de estudios clínicos de fase III de Sativex® para el tratamiento del dolor en pacientes con cáncer avanzado que experimentan una analgesia inadecuada durante el tratamiento crónico optimizado con opioides. GW Pharmaceuticals está llevando a cabo los estudios de fase III, en colaboración con su socio en EEUU, Otsuka Pharmaceutical Co. Ltd.

Almirall se encarga de la comercialización de Sativex®, así como de poner este innovador medicamento al alcance de los profesionales de la salud y de los pacientes de Europa (excepto en el Reino Unido).

LAS186323 y el LAS189913

El LAS186323 (inhibidor DHODH) se encuentra en fase I de desarrollo y está orientado al tratamiento de la artritis reumatoide y la esclerosis múltiple. Almirall está explorando oportunidades de licencia tanto para el programa del DHODH en fase I, como para el programa del LAS189913 (S1P1) en fase preclínica para el tratamiento de la esclerosis múltiple.

La mayor cartera de proyectos de I+D en la historia de Almirall

Proyectos en desarrollo en el área dermatológica

LAS41005 (Actikerall®)

Compuesto de acción antimitótica sobre las células afectadas de cáncer de piel combinado con una fuerte queratolisis que mejora la eficacia del tratamiento. La finalidad del producto es tratar los casos moderados de cáncer de piel sin melanoma. Actualmente se está llevando a cabo el proceso de registro de este proyecto.

LAS41002

Antiinflamatorio tópico para el tratamiento del eczema, que actúa a nivel del receptor corticosteroideo. El proyecto consta de tres formulaciones distintas que aseguran su idoneidad para diferentes tipos de enfermedad de la piel y en diferentes ubicaciones. El proceso de registro está actualmente en curso.

LAS41007

Este es un proyecto que contiene un activo común utilizado en una formulación única para el tratamiento del cáncer de piel sin melanoma. En 2010, el proyecto inició la fase III.

LAS41003

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

LAS41004

Este compuesto se encuentra actualmente en la fase II de desarrollo clínico y el objetivo es confirmar su actividad antiinflamatoria tópica para el tratamiento de la psoriasis.

Proyectos de desarrollo en el área gastrointestinal

Linaclotida

La linaclotida es un compuesto *first-in-class* para el tratamiento del síndrome del intestino irritable con estreñimiento asociado (SII-E), cuya licencia para Europa se adquirió de Ironwood Pharmaceuticals en 2009. Se trata de un péptido de administración oral de una dosis diaria, de exposición sistémica no detectable en dosis terapéuticas, que actúa localmente en el intestino. La linaclotida es un agonista de la guanilatociclasa tipo C, receptor que se encuentra en el revestimiento intestinal.

Durante 2010, dos ensayos clínicos pivotales en fase III finalizaron con éxito y alcanzaron todas las variables primarias y secundarias definidas por la FDA y la EMA. Almirall prevé presentar la linaclotida a registro en la UE durante el segundo semestre de 2011.

Tras el acuerdo de licencia con Ironwood, Almirall es responsable de la comercialización de este compuesto en los estados miembros de la Unión Europea, además de en Rusia, la CEI, Suiza, Noruega y Turquía, así como en otros países de la antigua Yugoslavia. Asimismo, Almirall se encarga de las actividades relacionadas con las aprobaciones de comercialización en los territorios mencionados anteriormente.

El síndrome del intestino irritable con estreñimiento asociado (SII-E) es un desorden gastrointestinal funcional crónico, caracterizado por dolor abdominal y malestar asociados a hábitos intestinales alterados. Se estima que unos nueve millones de personas en Europa sufren de SII-E. Los pacientes pueden verse afectados física, psicológica, social y económicamente.

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

Pipeline con un potencial significativo

(la parte derecha de cada barra horizontal representa la fase de desarrollo a 28 de febrero de 2011)

		Preclínica / Fase I / Fase II / Fase III / Registro	Solicitud registro
Respiratoria			
Bromuro de aclidinio	(antimuscarínico)	EPOC	Mediados 2011
BA + Formoterol (LAS40464)	(antimuscarínico + LABA)	EPOC *Entrará en fase III en 2011*	No divulgado
LAS100977+ICS	(OD LABA + ICS)	Asma / EPOC	>2014
LAS190792	(MABA)	EPOC	>2014
Autoinmune			
Sativex®	(agonista CB)	Espasticidad de la esclerosis múltiple	Aprobado en España PRM en marcha
Sativex®	(agonista CB)	Dolor oncológico	No divulgado
LAS186323	(inhibidor DHODH)	AR / EM *A licenciar*	No divulgado
LAS189913	(S1P1)	EM *A licenciar*	No divulgado
Dermatológica			
Actikerall® (LAS41005)	(combinación)	Cáncer de piel no-melanoma	Registrado
LAS41002	(antiinflamatorio tópico)	Inflamación de la piel (eczema, psoriasis)	Registrado
LAS41007	(no divulgado)	Cáncer de piel no-melanoma *Finalización fase III en 2011*	2012
LAS41003	(combinación)	Eczema infectado	2013
LAS41004	(combinación)	Psoriasis	2014
Gastrointestinal			
Linaclotida	(agonista de guanilatociclasa tipo-C)	SII-E	2ª sem. 2011

AR: artritis reumatoide.
BA: bromuro de aclidinio.
EM: esclerosis múltiple.
EPOC: enfermedad pulmonar obstructiva crónica.
ICS: corticoesteroide inhalado.
MABA: *muscarinic antagonist beta-agonist*, en sus siglas en inglés.
OD LABA: *once daily long acting beta-agonist*, en sus siglas en inglés.
PRM: procedimiento de reconocimiento mutuo.
SII-E: síndrome del intestino irritable con estreñimiento.

Genuair®, el inhalador de polvo seco de Almirall

Genuair® es una tecnología, propiedad de Almirall, clave para la administración de nuevos compuestos de inhalación.

Inhalador Genuair®, seguro y fácil de usar

Ventajas para el paciente

El inhalador reúne cualidades de comodidad, facilidad de uso y proporciona seguridad al paciente.

Puede utilizarse con una sola mano y, gracias a varios sistemas innovadores de alerta y control, permite una dosificación segura de los compuestos inhalados.

- La inhalación consta sólo de dos sencillos pasos: pulsar el botón e inhalar.
- Cuando se ha tomado la última dosis, el inhalador Genuair® puede desecharse. No requiere limpieza ni durante ni después de su uso.
- El mecanismo de comprobación múltiple informa de si se ha suministrado la dosis correcta y si la inhalación se ha hecho adecuadamente. Consta de un sistema visual rojo/verde y un "clic" audible cuando se ha inhalado la dosis suficiente. Asimismo, el paciente aprecia un sabor ligeramente dulce en cada dosis, debido a la lactosa utilizada como excipiente.

Otros aspectos destacables de Genuair®

- Una de las medidas fundamentales en el desarrollo de un producto de inhalación es el escalado industrial. El inhalador Genuair® ha completado su escalado y está listo para su lanzamiento al mercado.

- El inhalador se fabrica utilizando herramientas multicavidad capaces de entregar decenas de millones de unidades al año.

- El montaje del inhalador se realiza de forma automatizada y tiene lugar en una zona blanca, sobre una línea de montaje robotizada.

- Se han implementado y validado dos líneas de producción capaces de adecuarse a las necesidades del mercado.

Unidad dosificadora de la línea de llenado comercial.

Línea de montaje comercial automatizada de Genuair®

- Se han desarrollado y producido de forma satisfactoria para los estudios clínicos de fase III múltiples variantes de color del inhalador Genuair® para la cartera respiratoria de proyectos I+D de Almirall.

Bromuro de aclidinio *Bromuro de aclidinio + formoterol* *LAS100977 (OD LABA) + ICS*

AUSTRALIAN DOLLAR 0.7640 0.0052
BRITISH POUND 1.7917 0.0075
CANADIAN DOLLAR 0.8261 0.0015
EURO FX 1.2379 -0.0000
JAPANESE YEN 0.9076 0.0108
MEXICAN PESO 0.9372 0.0099
SWISS FRANC 0.7966 0.0002
LIVE CATTLE 79.95 -0.05

Información financiera y bursátil

Hemos alcanzado los objetivos financieros de 2010

- Resultados en línea con las previsiones.
- Sólida posición de balance y generación de caja.
- Propuesta de dividendo de € 0,29 (40 % del Resultado neto).

Visión general 2010

Ventas netas € 882,4 MM	EBITDA € 216,3 MM	EBIT € 154,4 MM	
Resultado neto € 118,6 MM	Resultado neto normalizado € 136,7 MM	BPA[1] € 0,71	Dividendo € 0,29[2]
	Deuda financiera € 297,5 MM	Deuda financiera neta[3] € 22 MM x 0,10 EBITDA 2010	Flujo de caja de actividades operativas € 174,6 MM

[1] Beneficio neto por acción.
[2] Cifra redondeada. Distribución del 40 % del Resultado neto.
[3] Deuda financiera (€ 297,5 MM) - Caja y equivalentes (€ 312,9 MM) + Obligaciones por prestaciones por retiro (€ 37,4 MM) = € 22 MM.

Estados financieros consolidados
Principales ratios financieras 2010

Resumen del año: hitos principales

Almirall ha alcanzado en 2010 sus objetivos financieros en un entorno muy complejo. El negocio base se ha reforzado con nuevos lanzamientos y con la firma de importantes acuerdos y licencias, en línea con los principales objetivos de la compañía: fomentar la I+D propia, crecer internacionalmente y mantener el liderazgo en España.

Las Ventas netas alcanzaron los € 882,4 MM (-4,7 %), estando afectadas por dos reformas sanitarias en España que han impactado el precio de los fármacos. La erosión de ventas y los mayores gastos de I+D han conllevado un descenso del EBIT y del EBITDA (un -13,8 % y un -11,3 %) que alcanzaron, respectivamente, los € 154,4 MM y € 216,3 MM, en un contexto de disciplina de gastos y de optimización de costes.

Almirall ha cumplido con las previsiones y con sus objetivos estratégicos

El Resultado neto normalizado alcanzó los € 136,7 MM (-5,9 %), mientras que el Resultado neto alcanzó los € 118,6 MM (-21,7 %), debido a la enajenación en 2009 de 13 productos no estratégicos de la cartera nacional por un total de €19,1 MM.

El Flujo de caja procedente de actividades operativas se situó en € 174,6 MM y en él destacan importantes mejoras en el Activo circulante. Almirall continúa reforzando su sólido Balance con una Deuda neta a 31 de diciembre de 2010 reducida a € 22 MM (x 0,10 EBITDA 2010). El objetivo de Almirall es mantener su nivel de amortización de deuda, a pesar de la posición neta de caja previsible en 2011 (salvo que se formalicen nuevos proyectos de desarrollo corporativo).

En resumen, en 2010 la compañía ha cumplido con las previsiones y con sus objetivos en un contexto crecientemente adverso, dadas las medidas de austeridad en el gasto público, tanto en España como en el resto de Europa.

Ventas netas
superiores a
€ 882 MM

Cuenta de resultados funcional 2010

(redondeado a millones de euros)

	2010	2009	% Var.
Ventas netas	**882,4**	**925,5**	**-4,7 %**
Margen bruto	**546,2**	**580,9**	**-6,0 %**
% sobre ventas	61,9 %	62,8 %	
Otros ingresos	**119,7**	**107,8**	**11,0 %**
I+D	**-144,9**	**-121,0**	**19,8 %**
% sobre ventas	16,4 %	13,1 %	
Gastos generales y de administración	**-363,5**	**-386,8**	**-6,0 %**
% sobre ventas	41,2 %	41,8 %	
Otros gastos	**-3,1**	**-1,8**	**72,2 %**
% sobre ventas	-0,4 %	-0,2%	
EBIT	**154,4**	**179,1**	**-13,8 %**
% sobre ventas	17,5 %	19,4%	
Amortizaciones	**61,9**	**64,8**	**-4,5 %**
% sobre ventas	7,0 %	7,0%	
EBITDA	**216,3**	**243,9**	**-11,3 %**
% sobre ventas	24,5 %	26,4%	
Resultados por venta de inmovilizado / Otros	-0,5	19,0	-102,6 %
Costes de reestructuración	-11,6	-8,5	36,5 %
Reversión / (Pérdidas) por deterioro	-14,0	-1,0	n.s.
Ingresos / (Gastos) financieros netos	-9,1	-17,1	-46,8 %
Impuesto sobre sociedades	-0,6	-20,0	-97,0 %
Resultado neto	**118,6**	**151,5**	**-21,7 %**
Resultado neto normalizado	**136,7**	**145,3**	**-5,9 %**
Beneficio por acción (€) [1]	0,71€	0,91€	
Beneficio normalizado por acción (€) [1]	0,82€	0,87€	
Empleados a fin del periodo	2.831	3.125	-9,4 %

[1] Número de acciones al final del periodo.
n.s.: no significativo.

Comentarios a la Cuenta de resultados funcional 2010

Las Ventas netas descendieron, según lo esperado, un 4,7 % hasta alcanzar los € 882,4 MM, con un crecimiento estable del negocio internacional en Europa (+1,6 %) y América, África y Asia (+1,2 %), pero con menores ventas en España (-7,6 %).

Las ventas internacionales representaron el 44 % del total (frente a un 42 % en 2009). Como cabía esperar, el entorno económico adverso, la competencia de los genéricos, las reformas sanitarias y las medidas de contención del gasto público han afectado los resultados del periodo.

Ventas diversificadas por producto y área terapéutica

Las ventas de los 15 principales productos continúan representando aproximadamente un 73 % de las Ventas netas y reflejan una cartera bien equilibrada, sin sobreexposición a un único producto. La evolución de los 15 principales productos, si se excluye Prevencor®, muestra un crecimiento del 3,2 %.

El Margen bruto ascendió a € 546,2 MM (61,9 % sobre las ventas) reflejando el impacto del descuento obligatorio del 7,5 % sobre los productos con patente en España tras las reformas legislativas. La competencia de los genéricos y los precios de referencia también han contribuido a la dilución de los márgenes.

La partida Otros ingresos continúa siendo un contribuidor clave y es un reflejo del modelo de negocio de Almirall. El importe en 2010 ascendió a € 119,7 MM lo que representa un importante aumento del 11 %.

Los Gastos en I+D, de € 144,9 MM (el 16,4 % de las ventas frente al 13,1 % del año anterior), fueron superiores a los de 2009 en consonancia con la estrategia de invertir en el desarrollo de nuevos productos para sentar las bases de crecimiento a largo plazo. La compañía cuenta en la actualidad con el *pipeline* de mayor potencial de su historia. En términos absolutos, el aumento del gasto se debió a los costes de estudios de fase II y III de nuestra franquicia respiratoria.

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

Los Gastos generales y de administración de 2010 declinaron un 6,0 % hasta los € 363,5 MM (el 41,2 % de las ventas), en comparación con los € 386,8 MM de 2009, reflejando la disciplina permanente de reducción de costes.

Reducción del 6 % en gastos generales y de administración

El EBIT y el EBITDA disminuyeron un 13,8 % y un 11,3 %, hasta € 154,4 MM y € 216,3 MM respectivamente, afectados por la erosión en ventas y los mayores gastos de I+D.

Los Costes de reestructuración ascendieron a € 11,6 MM tras una adaptación comercial en varios mercados, así como una mayor racionalización de los costes de estructura.

A lo largo de 2010, las Pérdidas por deterioro han ascendido a € 14,0 MM, en línea con nuestra estrategia de optimización de activos y debido a las presiones de precios y a las medidas de austeridad aprobadas en Europa.

El Resultado neto alcanzó los € 118,6 MM (-21,7 %) debido a Pérdidas por deterioro (€ 14,0 MM), Costes de reestructuración (€ 11,6 MM) y el efecto comparativo con respecto a 2009, año en el que una desinversión de 13 productos no estratégicos reportó un ingreso no recurrente de € 19,1 MM.

El Resultado neto normalizado alcanzó los € 136,7 MM (-5,9%) en línea con lo previsto y condicionado por la erosión en ventas y los mayores gastos de I+D.

19 % de mayor gasto en I+D para fomentar el crecimiento a largo plazo

Balance de situación 2010

(redondeado a millones de euros)

	2010	% sobre el total	2009
Fondo de comercio	271,9	17,7 %	272,7
Activos intangibles	382,8	24,9 %	352,8
Inmovilizado material	154,8	10,1 %	169,1
Activos financieros	10,2	0,7 %	10,8
Activos por impuestos diferidos	189,0	12,3 %	173,6
Total activo no corriente	**1.008,7**	**65,6 %**	**979,0**
Existencias	87,9	5,7 %	97,7
Deudores comerciales y otros activos	103,8	6,8 %	120,4
Efectivo y equivalentes	312,9	20,4 %	259,7
Otros activos corrientes	23,4	1,5 %	26,2
Total activo corriente	**528,0**	**34,4 %**	**504,0**
Total activo	**1.536,7**		**1.483,0**
Patrimonio neto	819,3	53,3 %	751,0
Deuda con entidades de crédito	297,5	19,4 %	265,7
Otros pasivos no corrientes	206,8	13,5 %	228,4
Otros pasivos corrientes	213,1	13,9 %	237,9
Total pasivo y patrimonio neto	**1.536,7**		**1.483,0**

Comentarios al Balance de situación 2010

En relación al balance de la compañía a 31 de diciembre de 2010, cabe destacar que el incremento en Activos intangibles refleja los pagos efectuados en 2010 por la linaclotida y Toctino®, entre otros.

La posición de Activos por impuestos diferidos, de € 189,0 MM, incluye créditos fiscales, atribuibles principalmente a las deducciones acumuladas de I+D según la legislación aplicable, cuyo aprovechamiento efectivo se producirá en años posteriores.

La partida de Existencias refleja una disminución relevante con respecto al ejercicio anterior, vinculada al esfuerzo realizado por la compañía para la mejora de la gestión del volumen de inventarios. En cuanto a la partida de Deudores comerciales y otros activos, se refleja una disminución vinculada en parte al decrecimiento en ventas y a la mejora en la gestión del capital circulante, lo que ha contribuido favorablemente a la generación de caja.

Efectivo y equivalentes han mejorado, asimismo, un 20,5 % que a 31 de diciembre de 2010, representan un 20,4 % del Activo total.

En el Pasivo, el Patrimonio neto sufre una importante variación por efecto de:
a) Pago por dividendo de € 55,1 MM.
b) Resultado neto del periodo de € 118,6 MM.

La Deuda con entidades de crédito se situó en € 297,5 MM en 2010 tras la cancelación de parte de la deuda (€ 60 MM) y como resultado de un nuevo apalancamiento originado por actividades de desarrollo corporativo.

La baja Deuda neta nos proporciona una importante flexibilidad estratégica

Tras deducir la partida de Efectivo y equivalentes y las Obligaciones por prestaciones por retiro, la Deuda neta se redujo a € 22 MM, lo que equivale a 0,10 veces el EBITDA del año.

La Deuda neta a 31 de diciembre proporciona al balance de situación de Almirall una importante flexibilidad financiera para posibilitar nuevas operaciones de desarrollo corporativo, incluyendo la búsqueda de nuevas oportunidades de licencia y la evaluación selectiva de adquisiciones.

Patrimonio neto superior al
53 %
del Activo total

El Patrimonio neto representa un 53,3 % del Activo total (frente al 50,6 % a 31 de diciembre de 2009).

Flujo de caja 2010

(redondeado a millones de euros)

	2010	2009
Beneficio antes de Impuestos	**119,2**	**171,5**
Amortizaciones	61,9	64,8
Cambio de capital circulante	21,8	-18,8
Otros ajustes	-28,3	44,1
Flujo de caja de actividades operativas	**174,6**	**261,6**
Ingresos financieros	4,3	2,9
Inversiones	-93,0	-77,6
Desinversiones	0,9	19,4
Otros flujos de caja	2,8	0,1
Flujo de caja de actividades de inversión	**-85,0**	**-55,2**
Gastos financieros	-16,9	-19,8
Distribución de dividendos	-55,1	-52,5
Incremento deuda/ (disminución)	36,5	-55,3
Otros flujos de caja	-0,8	-5,2
Flujo de caja de actividades financieras	**-36,3**	**-132,8**
Flujo de caja generado durante el período	**53,3**	**73,6**
Flujo de caja libre	**89,6**	**206,4**

Comentarios al Flujo de caja 2010

El Flujo de caja procedente de actividades operativas ascendió a € 174,6 MM, suficiente para cubrir las oportunidades de inversión, la política de dividendos y los pagos de deudas en 2010.

La favorable variación del Capital circulante se debió principalmente a la evolución positiva de Deudores comerciales e Inventarios.

Más de
€ 89 MM
de Flujo de caja libre

La generación de Flujo de caja libre alcanzó los € 89,6 MM en 2010 a pesar de los pagos relacionados con proyectos de desarrollo corporativo (linaclotida y Toctino®) así como el pago para recuperar los derechos sobre una combinación respiratoria.

Contenido del informe de los auditores externos

El informe de auditoría externa de Deloitte, fechado el 25 de febrero de 2011, relativo a las Cuentas Anuales consolidadas del ejercicio 2010 comprende:

- Balance de situación consolidado a 31 de diciembre de 2010.
- Cuenta de pérdidas y ganancias consolidada.
- Estado de ingresos y gastos reconocidos consolidado.
- Estado de cambios de patrimonio neto consolidado.
- Estado de flujos de efectivo consolidado.
- Memoria de las Cuentas Anuales consolidadas.

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

El contenido completo de las Cuentas Anuales consolidadas del ejercicio 2010, de la memoria y del informe de los auditores está disponible en www.cnmv.es, en www.almirall.com y en el CD-ROM que acompaña al díptico que recoge el informe en formato digital.

Almirall en Bolsa

El año 2010 ha sido un año importante para Almirall. Hemos sido consistentes con nuestros objetivos estratégicos: impulsar la I+D, crecer internacionalmente y mantener nuestra posición de liderazgo en España. A pesar de ello, el precio de la acción se ha visto afectado por reformas legislativas y por la situación de España en los mercados financieros internacionales.

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

En 2010, el precio de las acciones se redujo en un 25,4 % afectado fundamentalmente por dos importantes reformas legislativas en España que han supuesto un importante descuento del precio de los medicamentos. Por otro lado, el sentimiento de los inversores internacionales hacia España, con respecto a los riesgos de la deuda soberana, también ha afectado la evolución de las cotizadas españolas.

Las reformas legislativas y su impacto en la evolución del negocio base en 2010 obligaron a Almirall a redefinir sus objetivos financieros del año a nivel de ventas y de resultado neto normalizado. Antes de los cambios legislativos, Almirall esperaba un 2010 estable o ligeramente decreciente en ambas magnitudes, pero tras la implementación de estas reformas, en junio, la compañía rehizo las estimaciones de estas magnitudes y anunció nuevos objetivos de declive en un dígito medio porcentual.

Otros hechos que han influido en la evolución de la acción

Los resultados trimestrales a lo largo de 2010 han estado en línea con las previsiones financieras y el consenso del mercado.

La compañía ha firmado importantes acuerdos de desarrollo corporativo: el acuerdo internacional de distribución de Toctino® (alitretinoína) con la compañía suiza Basilea y un acuerdo de copromoción con Pfizer para comercializar Conbriza® (bazedoxifeno) en España. Ambos productos fueron lanzados durante la segunda mitad de 2010 y se espera una creciente contribución de sus ventas en los próximos años.

En 2010, Almirall también ha avanzado decisivamente con tres productos clave: el bromuro de aclidinio, la linaclotida y Sativex®.

En 2010 y principios de 2011, Almirall ha anunciado los resultados de tres estudios pivotales de fase III de bromuro de aclidinio en EPOC (enfermedad pulmonar obstructiva crónica). Este programa de fase III ha concluido en términos positivos por lo que Almirall planea registrar el producto a mediados de 2011, tanto en Europa como en Estados Unidos.

Asimismo, durante la segunda mitad de 2010, se obtuvieron resultados positivos de dos estudios pivotales de fase III de la linaclotida (producto licenciado de Ironwood) para el síndrome del intestino irritable con estreñimiento (SII-E), que permitirán presentarla a registro en Europa en la segunda mitad de 2011.

Sativex®, producto licenciado de GW Pharmaceuticals y aprobado en España en 2010 para la espasticidad en esclerosis múltiple, ha iniciado el procedimiento de reconocimiento mutuo en otros países europeos para los cuales Almirall ostenta derechos comerciales. El lanzamiento de Sativex® está previsto durante 2011 en España, Dinamarca, Alemania y Suecia.

Evolución de la acción

El precio de la acción de Almirall se ha visto afectado en 2010 por importantes reformas legislativas en España que han erosionado el precio de los medicamentos, así como por el sentimiento de los inversores internacionales hacia España relativos a los riesgos de la deuda soberana.

A 31 de diciembre de 2009, el precio de la acción era de € 9,14, precio que incluía un descuento aproximado del 10 % relativo al consenso del mercado (€ 10).

Doce meses después, el precio de la acción se redujo en un 25,4 %, al situarse a 31 de diciembre de 2010 en € 6,82, lo que representa un 27,5 % por debajo del consenso de mercado (€ 9,41).

A continuación se muestran los datos más significativos de la acción de Almirall durante 2010:

Datos más significativos de la acción Almirall	2010
Dividendo distribuido (con cargo al ejercicio 2010)	€ 0,29*
Precio máximo acción (19 de febrero de 2010)	€ 10,19
Precio mínimo acción (8 de junio de 2010)	€ 6,09
Precio al cierre a 31 de diciembre de 2010	€ 6,82
Número de acciones a 31 de diciembre de 2010	166.098.610
Capitalización bursátil a 31 de diciembre de 2010	€ 1.132.792.520

*Cifra redondeada. Distribución del 40 % del Resultado neto.

Comparativa acción Almirall vs IBEX 2010 (Base 100)

Este gráfico muestra la evolución de la acción de Almirall en comparación con el IBEX 35 durante 2010, período en el que ambos valores tuvieron un comportamiento decreciente (-25,4 % y -17,4 %, respectivamente).

Estructura accionarial y participaciones significativas

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

A 31 de diciembre de 2010, la estructura accionarial de la compañía estaba distribuida del modo siguiente:

A finales de 2010 y según la información que consta en los registros oficiales de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, los siguientes accionistas tenían una participación (tanto directa como indirecta) de más del 3 % en el capital social de Almirall, S.A.:

Nombre o denominación social del titular directo de la participación	N.º acciones	% participación en Almirall
Grupo Plafin, S.A.	76.155.630	45,849 %
Todasa, S.A.	41.657.172	25,079 %

Estimaciones de los analistas

Nuevas entidades financieras de alcance internacional iniciaron la cobertura de Almirall en 2010, contribuyendo así a ampliar nuestra visibilidad entre sus clientes.

Entidad	Ubicación
Ahorro Corporación	Madrid
Banesto	Madrid
BBVA	Madrid
BES (Banco Espirito Santo)	Madrid
BNP Paribas Fortis	Madrid
BoA / Merrill Lynch	Londres
BPI	Madrid
Caja Madrid/ESN	Madrid
Cheuvreux	Madrid
Citi	Londres
Goldman Sachs	Londres
Ibersecurities	Madrid
Interdin	Madrid
JB Capital Markets	Madrid
Jefferies	Londres
Kepler	Madrid
La Caixa	Madrid
Mirabaud Finanzas	Madrid
Morgan Stanley	Londres
Santander	Madrid

Profesionales de Jefferies (Londres), Banco Espirito Santo (Madrid) e Interdin (Madrid) se incorporaron a nuestra lista de analistas y publicaron informes sobre la evolución del negocio y el comportamiento de nuestra acción.

A 31 de diciembre el consenso de mercado con respecto al precio objetivo era de aproximadamente € 9,41 (fuente: Thomson Reuters).

Recomendaciones de Bloomberg (a 31.12.2010)

Los informes de los analistas recomiendan comprar

El resumen de las recomendaciones según Bloomberg a finales de 2010 es el siguiente, siendo el 65 % de las mismas "Comprar":

Consenso de mercado por Bloomberg (a 31.12.2010)	
Número de recomendaciones	14
Precio objetivo más alto	€ 11,50
Precio objetivo más bajo	€ 7,00
Consenso precio objetivo	€ 9,18

Recomendaciones de Thomson Reuters (a 31.12.2010)

A 31 de diciembre de 2010, el 47 % de las recomendaciones de Thomson Reuters era "Comprar".

Consenso de mercado por Thomson Reuters (a 31.12.2010)

Número de recomendaciones	17
Precio objetivo más alto	€ 11,65
Precio objetivo más bajo	€ 7,00
Consenso precio objetivo	€ 9,41

Transparencia y proximidad con los accionistas

A lo largo de 2010 se efectuaron numerosas acciones para presentar la compañía a la comunidad de inversores, tanto a nivel nacional como internacional.

Concretamente, durante el año se realizaron más de 230 reuniones individuales con inversores de Europa y América del Norte:

- **Oeste EEUU**
  San Francisco
- **Este EEUU**
  Nueva York
- **España, Portugal y Andorra**
  Andorra La Vella
  Barcelona
  Bilbao
  Madrid
  Lisboa
- **Reino Unido**
  Londres
- **Escandinavia**
  Copenhague
  Estocolmo
  Helsinki
- **Resto de Europa**
  París
  Viena

El número de reuniones con inversores representa un aumento de más del 7 % comparado con 2009.

Países	N.º reuniones (*one-on-one*)
Andorra	13
Austria	6
Dinamarca	10
España	62
Estados Unidos	54
Finlandia	5
Francia	13
Portugal	8
Reino Unido	61
Suecia	4
TOTAL	236

A fin de consolidar y expandir la visibilidad de la compañía en las comunidades de inversores clave en Europa y América del Norte, también se ha participado con presentaciones públicas en diversos foros en colaboración con grandes entidades financieras internacionales, para ofrecer información de la compañía a potenciales clientes inversores (congresos del sector, presentaciones en eventos de *Mid Caps*, etc.) con una asistencia total de 190 personas.

En 2011, la compañía continuará con estas actividades a fin de mejorar su visibilidad, tanto a escala nacional como internacional.

Desarrollo corporativo

Reforzamos nuestro negocio base y diversificamos el *pipeline*:

- Una larga trayectoria de éxito en desarrollo corporativo.
- Un modelo basado en adquisiciones y acuerdos de licencia.
- Alianzas con compañías biotecnológicas y farmacéuticas.

Desarrollo corporativo

La composición de las ventas de Almirall comprende productos de la I+D propia, así como productos y tecnologías procedentes de adquisiciones y de acuerdos de licencia con otras compañías farmacéuticas.

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

Las adquisiciones suelen incluir fundamentalmente activos tales como productos, *portfolios*, unidades de negocio y compañías.

Los acuerdos de *license-in* y *license-out* (véase detalle en el capítulo Operaciones) constituyen un importante elemento estratégico para Almirall, ya que contribuyen al crecimiento y a la expansión internacional de la compañía.

Adicionalmente, y en aras a optimizar los activos de la compañía, Almirall procede selectivamente a ciertas desinversiones de activos.

En Almirall, estamos comprometidos con la creación de valor mediante la constitución de acuerdos a través de:

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

Nuestras fortalezas

Presencia comercial en los principales mercados europeos y en México.
Once filiales en Europa, (Alemania, Austria, Bélgica, España, Francia, Italia, Países Nórdicos, Polonia, Portugal, Reino Unido-Irlanda y Suiza), y una en América Latina (México).
Trayectoria de éxito en marketing y ventas.
Experiencia demostrada en I+D, con especial dedicación a las líneas de investigación respiratoria y dermatológica.
Plataforma tecnológica propia para el desarrollo de productos de inhalación (Genuair®).
Experiencia en la gestión de procedimientos regulatorios y estudios clínicos en la Unión Europea y en los Estados Unidos.
Excelente *know-how* y recursos a lo largo de cada proceso, desde la fabricación de ingredientes activos hasta el producto acabado.
Cash flow para invertir en oportunidades de negocio.
Productos líderes en áreas clave con los que establecer alianzas en otros mercados.
Cultura de empresa que fomenta el talento y la innovación.

License-in

Almirall explora activamente oportunidades de negocio con un objetivo fundamental: la obtención de licencias con un alto valor añadido.

Los productos y las tecnologías que se obtienen de este modo ofrecen a la sociedad fármacos innovadores que contribuyen a mejorar la salud y la calidad de vida de las personas. Almirall ofrece a sus socios experiencia contrastada en los ámbitos de desarrollo clínico, procesos regulatorios, negociación de precios y comercialización.

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

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

Principales áreas terapéuticas en perspectiva paneuropea

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

Áreas terapéuticas en perspectiva española

Además de las anteriores áreas de interés, el departamento de Desarrollo corporativo contribuye a reforzar el negocio base de Almirall mediante adquisiciones y oportunidades comerciales de *license-in* en áreas terapéuticas en las que Almirall ya está presente en el mercado español, como por ejemplo:

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

Diversificamos y reforzamos el negocio mediante adquisiciones y licencias

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

El año 2010 ha sido excelente para nuestro desarrollo corporativo, ya que hemos cumplido nuestros objetivos. Nuestros acuerdos más recientes de *license-in* ponen de manifiesto el potencial de Almirall para establecer colaboraciones con compañías biotecnológicas y corporaciones farmacéuticas:

- **Toctino®:** en junio de 2010, Almirall y Basilea firmaron un acuerdo internacional de distribución en exclusiva para comercializar Toctino® (alitretinoína) en Austria, Bélgica, Eslovaquia, España, Italia, Luxemburgo, México, Países Bajos, Polonia, Portugal y la República Checa. Toctino® es un tratamiento oral de primera línea de una vez al día indicado para adultos con eczema crónico severo de las manos (ECM) que no responden a los potentes corticosteroides tópicos.

  Toctino® ya está aprobado en todos los países del ámbito de este acuerdo, salvo en la República Checa y en México. El producto ya ha obtenido precio y reembolso en Italia y Austria. En septiembre de 2010, Almirall lanzó Toctino® en Austria y poco después lo hizo en Italia. En el resto de países europeos, se ha previsto su despliegue secuencial a partir de 2011.

- **Conbriza®:** en julio de 2010, Almirall y Pfizer anunciaron un acuerdo de copromoción para la comercialización de Conbriza® (bazedoxifeno) en España, una nueva opción terapéutica para el tratamiento de la osteoporosis.

  Conbriza® forma parte de una nueva generación de moduladores selectivos de receptores de estrógenos (MSRE) indicados para el tratamiento de la osteoporosis postmenopáusica en mujeres con riesgo incrementado de fracturas.

  Se ha demostrado su eficacia en el aumento de la densidad mineral ósea y en la reducción del riesgo de fracturas vertebrales y, en pacientes de alto riesgo, se ha comprobado que también reduce las fracturas no vertebrales, de acuerdo con los datos obtenidos en dos estudios clínicos multicéntricos en los que han participado cerca de 10.000 mujeres postmenopáusicas[1,2]. Asimismo, su buen perfil de seguridad a nivel de endometrio y de la mama, y la ausencia de efectos secundarios significativos, favorecen la adherencia terapéutica del paciente.

  Con este acuerdo, Almirall refuerza su negocio base en España para los próximos años y fortalece su cartera de productos en el área terapéutica osteomuscular. Las actividades de copromoción se iniciaron en España en septiembre de 2010.

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

[1] **Miller *et al***. Effects of Bazedoxifene on BMD and bone turnover in Postmenopausal Women: 2-Year results of a randomized, double-blind, placebo and active-controlled study, JBMR, 2008, Apr, 23(4): 525-535.

[2] **Silverman *et al.*** Efficacy of Bazedoxifene in Reducing New Vertebral Fracture Risk in Postmenopausal Women with Osteoporosis: Results from a 3-Year, randomized, placebo and active controlled clinical trial. *JBMR*, 2008, Dec, 23 (12): 1923-1934.

License-out

La estrategia de *license-out* de productos propios se lleva a cabo a partir de las necesidades comerciales y estratégicas de Almirall, tanto a nivel nacional como internacional.

En función de esta estrategia y del marco regulatorio de cada territorio, la compañía determina el momento idóneo para licenciar sus productos, generalmente cuando se ha probado la eficacia del producto en sus primeros estudios en pacientes en fase IIa (prueba de concepto).

En 2010, Almirall ha definido la estrategia más adecuada para licenciar el bromuro de aclidinio en Europa y en Japón. Los acuerdos de *license-out* en éstas y otras áreas geográficas clave son una prioridad para 2011, lo que se ha materializado en el mes de febrero con un primer acuerdo de licencia en Japón. Almirall ha concedido a la compañía japonesa Kyorin los derechos de comercialización y amplía su alcance global tras el acuerdo firmado con Forest para EEUU en 2006.

Áreas terapéuticas de interés

- **Respiratoria**
  En línea con su foco de investigación, hay que destacar el futuro lanzamiento del bromuro de aclidinio, cuya fase III de desarrollo clínico se completó en 2010.

- **Alergia**
  El principal producto en esta área, cuyo *target* comercial se ha alcanzado cómodamente, es el antihistamínico de la I+D de Almirall: la ebastina, comercializada en más de 30 países y el producto más vendido de la compañía.

- **Dermatología**
  Almirall se ha posicionado desde 2007 como compañía líder en esta área gracias a la adquisición de Hermal y de una cartera de ocho productos de Shire pertenecientes, principalmente, a esta misma área. Actualmente, se sitúa como la segunda compañía dermatológica en Alemania y la novena en Europa. Asimismo, hoy por hoy está negociando con compañías estadounidenses el *partnering* de productos del área dermatológica. Mediante dichas colaboraciones, la compañía espera intercambiar proyectos de I+D y productos comercializados con sus socios.

- **SNC (sistema nervioso central)**
  Su presencia en este segmento se ha consolidado con el antimigrañoso de I+D Almirall: el almotriptán, el primer fármaco de I+D española aprobado por la FDA (*Food and Drug Administration*) de Estados Unidos.

- **Autoinmune**
  Asimismo, para la cartera autoinmune, Almirall está buscando alianzas estratégicas que le permitirán maximizar algunos de sus activos, como los programas del inhibidor DHODH y del agonista S1P1.

Prioridades de desarrollo corporativo para 2011

Licencias para el bromuro de aclidinio y el OD LABA (LAS100977) en geografías clave.	Búsqueda de nuevas oportunidades de *license-in*.	Evaluación selectiva de adquisiciones.

Compromiso social

Nuestra actividad cumple con un triple compromiso:

- Investigar y desarrollar fármacos innovadores que mejoren la salud y el bienestar de las personas.
- Potenciar el talento de nuestros empleados.
- Contribuir a proteger nuestro entorno.

Nuestro compromiso

Tenemos un firme compromiso con la sociedad, con la empresa y con el entorno.

Este compromiso se basa en:

- La investigación, el desarrollo, la producción y la comercialización de fármacos innovadores para que los profesionales de la salud puedan ofrecer soluciones terapéuticas a sus pacientes.
- La creación de un entorno saludable para nuestros empleados, en el que puedan desarrollar su talento.
- El respeto del entorno a través de la aplicación de medidas de protección medioambiental.

La sociedad
Nuestro compromiso con los profesionales de la salud y la ciudadanía

Actividades de formación

En el marco de nuestro compromiso con los profesionales de la salud, en Almirall impulsamos proyectos diseñados para potenciar el desarrollo de sus habilidades. Para conseguir este objetivo, apostamos por la formación continuada mediante el patrocinio y la promoción de actividades que les permitan actualizar sus conocimientos día a día.

Un año más, las cifras de las acciones de formación realizadas en España revelan la importancia que Almirall concede a los proyectos de desarrollo de los profesionales sanitarios: 98 cursos con más de 3.200 asistentes, 70 talleres con más de 1.000 asistentes y 78 reuniones médicas con 3.400 participantes.

El objetivo de todas estas actividades es mejorar las habilidades del profesional de la salud y capacitarle con un mejor conocimiento de nuestros fármacos.

Asimismo, en España, hemos colaborado en 89 proyectos organizados por la sociedad civil (colegios profesionales y sociedades científicas), encaminados a mejorar la formación de los profesionales de la salud.

Dentro de estas actividades, cabe destacar nuestro compromiso con los profesionales jóvenes, quienes pueden complementar su corta experiencia con nuestras plataformas www.trainmed.com y www.comunidadresidentes.com, que facilitan a los médicos en formación herramientas para mejorar su desarrollo profesional.

Formación a profesionales de la salud:
7.600
participantes

Ética profesional

En Almirall consideramos que, tras asumir el compromiso de investigar y desarrollar productos innovadores para mejorar la salud y el bienestar de las personas, es nuestro deber y nuestra responsabilidad seguir contrastando su eficacia y seguridad una vez que están al alcance de los profesionales de la salud y de los pacientes.

En la actualidad, en España contamos con 40 proyectos de investigación activos, de los cuales 6 son estudios clínicos, 12 corresponden a investigación realizada por terceros y 22 incumben a proyectos de investigación propios. Dichos proyectos cuentan con la participación de más de 5.000 profesionales y de 51.000 pacientes.

Los resultados de las pruebas clínicas efectuadas no sólo están disponibles en nuestra web corporativa, (espacio I+D, ensayos clínicos), sino que desde Almirall procuramos que el conocimiento científico derivado de estos proyectos de investigación se divulgue entre los profesionales de la salud mediante publicaciones científicas. Así, en 2010 se han generado 16 artículos para revistas científicas y se han editado 44 materiales específicos para congresos (pósters y diferentes tipos de comunicaciones).

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

A la vez, internet se ha configurado como un medio altamente aceptado para la difusión del conocimiento sobre nuestros fármacos y para dar servicio al profesional, y así lo avalan los 12 proyectos que tenemos actualmente en la red. Aunque la mayoría de estos proyectos son propios, en algunas ocasiones también patrocinamos proyectos promovidos por terceros.

En el año 2010 la web corporativa (www.almirall.com) ha registrado más de 425.000 visitas.

El portal para profesionales de la salud de Almirall en España (www.solucionesalmirall.com) cuenta con más de 37.000 usuarios registrados que, en el año 2010, han realizado más de 130.000 visitas. Por otro lado, la página web del Club de la Farmacia, con más de 13.000 usuarios registrados, ha superado las 66.000 visitas. Finalmente, el proyecto para pacientes, "Cuida Tu Salud", ha conseguido un total de 53.000 visitas.

En el contexto de los productos OTC, la página web de Thiomucase (www.thiomucase.es) ha conseguido superar la cifra de 40.000 consumidoras registradas, con más de 72.000 visitas durante 2010.

Webs Almirall:
50.000
profesionales de la salud registrados

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

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

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

De este modo, se ha reconocido la labor de Almirall México en el cumplimiento del Código de Buenas Prácticas de Promoción (CBPP) a partir de los resultados de una auditoría llevada a cabo por la organización independiente Gestión Social y Cooperación (GESOC).

Almirall México ha sido reconocida como empresa ética y transparente en su actividad promocional

Divulgación e implicación social

En Almirall, además de investigar y desarrollar fármacos cada vez más eficaces y seguros, realizamos una importante tarea divulgativa, dirigida específicamente al paciente y a su entorno con el fin de facilitar determinados cambios de hábitos que favorezcan un estilo de vida más saludable.

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

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

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

En esta misma dirección, se ha impulsado el proyecto "Cuida Tu Salud", que se ha materializado en el portal www.cuidatusalud.com, el cual recoge recomendaciones sobre estilos de vida que mejoran el autocuidado de la salud de la ciudadanía. Dentro de esta iniciativa, también ha visto la luz el proyecto

"Cuida Tu Diabetes" que, en el programa de mejora del control del paciente diabético en España, ofrece un punto de consulta para todos aquellos pacientes con diabetes tipo 2 que acceden al mismo.

Además de estos proyectos internos, hemos colaborado en el proyecto de la Fundación Vicente Ferrer: "Una red sanitaria al alcance de todos", que consiste en la formación de personal para centros de salud comunitaria en Anantapur (India), y en la edición del libro: *La esperanza de vivir*, en el que se relata la experiencia de un paciente con cáncer para ayudar a otros afectados a superar la enfermedad.

Durante el año 2010, también hemos contribuido a paliar las consecuencias de los terremotos que asolaron Haití a través de colaboraciones con el fondo solidario de la industria farmacéutica de la Cruz Roja y Bomberos Unidos Sin Fronteras.

Integración

La integración e implicación en el marco social, cultural y económico de las localidades en las que desarrollamos nuestro proyecto empresarial es uno de los objetivos primordiales de Almirall, en nuestro empeño constante por potenciar el binomio industria-sociedad.

Almirall forma parte del patronato de la Fundación Integra desde el año 2004. El objetivo de esta fundación (entidad sin ánimo de lucro) es hacer de mediadora para lograr la inserción laboral de personas en situación de exclusión social.

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

La empresa
Nuestro compromiso con los empleados

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

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

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

Como resultado de este esfuerzo continuado, por tercer año consecutivo, el CRF Institute, organización internacional dedicada a la coordinación y edición de proyectos de investigación en el ámbito económico-empresarial, ha calificado a Almirall como "Empresa Top para trabajar". Este reconocimiento también fue otorgado a otras compañías españolas que, junto con Almirall, fueron calificadas por la organización como "merecedoras de confianza" y destacaron por su gestión y su apuesta por el talento. De esta manera, se valora el afán de superación y crecimiento, la voluntad de seguir creando un entorno que lo facilite y estimule, y el compromiso de potenciar el desarrollo individual de las personas por parte de la empresa. Esta misma organización

ha otorgado también a Almirall un premio especial, por segundo año consecutivo, por ser la empresa n.º 1 en formación y desarrollo de sus colaboradores.

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

Almirall
Empresa Top para trabajar

top 2010

Prevención de riesgos laborales

Nuestro compromiso con la seguridad y la salud de los trabajadores se refleja en nuestra política de prevención, a la que se asignan toda la planificación y los recursos necesarios para lograr la máxima eficacia en su aplicación.

- **Consideramos la prevención de riesgos laborales un factor prioritario y estratégico.** El objetivo de Almirall es implantar las acciones preventivas como un eje básico en la organización, mejorándolas continuamente para alcanzar el máximo nivel de seguridad y salud en el trabajo según la legislación vigente y la normativa interna.

- **Asumimos y potenciamos la integración de la prevención de riesgos laborales en el proceso de trabajo diario**. Este principio parte de la evidencia de que la mejor productividad se fomenta en un entorno donde la calidad se promueve de manera sinérgica con la prevención.

- **Proporcionamos a todos los colaboradores formación en materia de riesgos y medidas para su prevención.** En aras de promover una conducta segura en todas las actividades, resulta de vital importancia favorecer la formación e información de los empleados en esta área, así como aportar las medidas y los medios adecuados para prevenir cualquier tipo de riesgo.

- **Promovemos la participación de nuestros colaboradores en las cuestiones relacionadas con la prevención de riesgos en el trabajo.** La experiencia y el conocimiento de los colaboradores sobre las tareas que desempeñan resultan de máxima importancia para definir los programas de prevención de la empresa y permitir su pleno aprovechamiento.

La prevención de riesgos laborales es un objetivo común de toda la empresa y todas las personas que trabajan en ella. Cualquiera que sea su nivel o función, tiene la responsabilidad de velar por su cumplimiento. Fruto de este esfuerzo compartido, Almirall recibió en 2007 el prestigioso certificado TÜVRheinland que avala la conformidad de su Sistema de Gestión de la Prevención de Riesgos Laborales a la norma internacional OHSAS 18001:2007.

Esta certificación ha sido renovada en 2010, tras una nueva auditoría que ha abarcado todos los centros y actividades de Almirall en España. De esta forma, TÜVRheinland certifica que Almirall sigue aplicando de manera continua los nuevos y más exigentes criterios de seguridad y salud laboral, más allá de los estándares de la legislación española vigente.

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

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

El entorno
Nuestro compromiso con el medio ambiente

Nuestra política ambiental es un claro reflejo de nuestro compromiso con el entorno y se basa en principios de prevención, reciclaje, control e implicación de los trabajadores y las empresas colaboradoras.

- **Compromiso de mejora continua de nuestra gestión ambiental,** cumpliendo los requisitos legales aplicables y otros requisitos que Almirall suscribe voluntariamente.

- Compromiso de prevención de la contaminación.
  - Reducción o eliminación en origen (sustitución de materiales, cambios en los procesos, productos o tecnología, etc.).
  - Reutilización o reciclaje (dentro del proceso, la instalación o la transferencia externa).
  - Recuperación y tratamiento (recuperación de flujos de residuos, tratamiento de emisiones y descarga de residuos, para reducir su impacto ambiental).
  - Mecanismos de control.

- **Gestión eficiente y racional de los recursos naturales**, tales como la materia prima, las energías y los recursos hídricos, promoviendo el ahorro energético, de agua y la eficiencia en los procesos.

- **Establecimiento de programas periódicos de gestión ambiental, con objetivos y metas ambientales** acordes con la normativa aplicable, con la propia política ambiental y con los aspectos ambientales significativos identificados.

- **Implicación y participación de los trabajadores y de las empresas colaboradoras** de Almirall en la aplicación de los principios contenidos en esta política.

La implantación de estos principios en el ámbito español dio como resultado la obtención en 2004 de la certificación ISO 14001:2004 de Bureau Veritas para el sistema de gestión ambiental de Almirall, que concierne a sus actividades de investigación y desarrollo, fabricación de principios activos y fabricación y comercio al por mayor de productos farmacéuticos. Tras la renovación de la certificación en 2007 con resultado favorable, en 2009 se transfirió la certificación a TÜVRheinland.

Esta certificación ha sido renovada en 2010, tras una nueva auditoría. De esta forma, TÜVRheinland certifica que Almirall sigue aplicando de manera continuada los nuevos y más exigentes criterios de gestión ambiental, más allá de los estándares de la legislación española vigente.

Dentro de las iniciativas que desde hace años impulsamos en Almirall, una de las principales acciones es el reciclaje del papel y cartón. Esta iniciativa se ha traducido, en el año 2010, en el reciclaje de 171,5 toneladas de papel y cartón. La gestión selectiva de residuos todavía va más allá, ya que todos los centros de trabajo disponen de contenedores específicos para plástico y metal, que sirven para poder gestionar su posterior valorización en plantas de recogida selectiva.

Desde 2008, para vehiculizar estas iniciativas, se gestiona el reciclaje de papel y cartón generado en los distintos centros de Almirall ubicados en España mediante un acuerdo con FEMAREC, una entidad de iniciativa social, sin ánimo de lucro, y de referencia en la integración sociolaboral de colectivos en riesgo de exclusión.

Nuestro compromiso ambiental incluye también el reciclaje de medicamentos a través de nuestra adhesión al Sistema Integrado de Gestión y Recogida de Envases del sector farmacéutico (SIGRE), creado y promovido por la patronal de la industria farmacéutica en España (Farmaindustria). SIGRE es una entidad sin ánimo de lucro creada para garantizar la correcta gestión medioambiental de los envases y restos de medicamentos de origen doméstico.

Su puesta en marcha fue promovida en 2001 por los laboratorios farmacéuticos y cuenta con la participación activa de las oficinas de farmacia y las empresas de distribución farmacéutica.

171
toneladas de papel
y cartón reciclados en 2010

Gobierno corporativo

Objetivos fundamentales:

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

Objetivos del Gobierno corporativo de Almirall

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

Más de
37.000
accionistas

Gobierno corporativo de Almirall

Consejo de Administración

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

Comité de Auditoría

Competencias:

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

Comisión de Nombramientos y Retribuciones

Competencias:

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

Comité de Dirección

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

Transparencia y rigor para defender los intereses de los accionistas

Consejo de Administración

En la siguiente tabla se detalla la relación de los 9 miembros y el Secretario del Consejo de Administración, así como el carácter de sus cargos a 31 de diciembre de 2010.

Miembros del Consejo de Administración

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

* Desde enero 2011, con carácter externo independiente.

De izquierda a derecha: Luciano Conde, Per-Olof Andersson, Juan Arena de la Mora, Jorge Gallardo, Tom McKillop, Paul Brons, Antonio Gallardo, Daniel Bravo y Eduardo Sanchiz.

Comité de Auditoría

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

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

Miembros del Comité de Auditoría

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

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

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

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

La Dirección de Auditoría Interna presenta al Comité de Auditoría su plan anual de trabajo, le informa directamente de las incidencias que ocurren durante su desarrollo y presenta, al final del ejercicio, un informe de actividades.

Sede Central (Barcelona - España)

Comisión de Nombramientos y Retribuciones

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

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

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

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

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

Miembros de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones

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

Comité de Dirección

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

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

Funciones principales del Comité de Dirección

I+D

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

Operaciones

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

Finanzas y desarrollo corporativo

El Comité de Dirección también analiza y delibera sobre diversos aspectos vinculados a las finanzas

Miembros del Comité de Dirección (a 31 de diciembre de 2010)

Nombre	Cargo
Jorge Gallardo Ballart	Presidente y Consejero Delegado
Per-Olof Andersson*	Director General Ejecutivo de Investigación y Desarrollo
Carlos Blanquer Fonquerne**	Director General Industrial
Luciano Conde Conde	Director General Ejecutivo Operativo
Anselm Diví Tormo	Director Corporativo de Recursos Humanos
Enrique Domínguez Cruz	Director General España
Joan Figueras Carreras	Director Jurídico
Daniel Martínez Carretero	Director Financiero Corporativo
Eduardo Sanchiz Yrazu	Director General Ejecutivo de Desarrollo Corporativo y Finanzas

* Desde enero 2011, le sustituye Bertil Lindmark.
** Desde enero 2011, le sustituye Eloi Crespo.

corporativas, así como a los proyectos de desarrollo corporativo (*license-in, license-out* y adquisiciones).

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

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

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

Política de gestión de riesgos

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

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

En el transcurso de su actividad, Almirall efectúa una reevaluación periódica de los riesgos con el fin de adaptarse a las circunstancias cambiantes del negocio o el entorno. Esta sistemática ofrece a los grupos de interés de Almirall una seguridad razonable sobre la idoneidad del control que se está llevando a cabo.

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

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

Almirall de un vistazo

Almirall de un vistazo

La compañía

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

Almirall fue fundada en 1943 en Barcelona (España) y en 1944 inició su actividad industrial y comercial en España. En los años 70 comenzó su actividad de investigación y desarrollo. En su evolución, Almirall se ha transformado en una compañía farmacéutica internacional de alcance global. Almirall cotiza en Bolsa desde 2007.

1ª farmacéutica española

12 filiales en Europa y América Latina

44% de ventas internacionales

Cerca de **3.000** profesionales a escala global

3 centros I+D

12 proyectos en desarrollo clínico

Objetivos estratégicos

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

Nuestra evolución

2010
- Apertura de filial en los Países Nórdicos.
- Acuerdo de distribución para Toctino® (alitretinoína) en 10 países europeos y México.
- Acuerdo de copromoción para Conbriza® (bazedoxifeno) en España.

2009
- Acuerdo de codesarrollo y comercialización para el LAS100977 (OD LABA) en EEUU.
- Acuerdo de codesarrollo y comercialización para la linaclotida en Europa.
- Acuerdo de comarketing para Silodyx® (silodosina) en España.

2008
- Apertura de filiales en Austria, Polonia, Reino Unido-Irlanda y Suiza.
- Acuerdo de licencia para Tesavel® (sitagliptina) y Efficib® (sitagliptina + metformina) en España.
- Acuerdo de licencia para Astucor® (amlodipino + atorvastatina) en España.

2007
- Salida a Bolsa.
- Adquisición de la compañía dermatológica Hermal.
- Adquisición de una cartera de ocho productos a Shire.

2006
- Inauguración de un nuevo centro de I+D en Sant Feliu de Llobregat (España).
- Adquisición de la compañía Sofotec en Alemania.
- Acuerdo de codesarrollo y comercialización para el bromuro de aclidinio en EEUU.

2005
- Acuerdo de codesarrollo y comercialización para Sativex® en Europa (excepto Reino Unido).

2001-2003
- Lanzamiento del almotriptán en EEUU.
- Apertura de filiales en Alemania, Francia, Italia y México.

1997
- Fusión entre Almirall y Prodesfarma.

1996
- Aprobación de la ebastina en Japón.

1993
- Apertura de filial en Portugal.

1990
- Primer lanzamiento de la ebastina.
- Apertura de filial en Bélgica.

1970
- Inicio de las actividades de I+D.

1943
- Fundación de Laboratorios Almirall, S.A.

15 marcas principales

Ventas diversificadas

73 %

entre las principales marcas

Marca	Área terapéutica
Ebastel® y otras (ebastina)	Respiratoria
Prevencor® (atorvastatina)	Cardiovascular
Esertia® (escitalopram)	Sistema nervioso central
Plusvent® (salmeterol + fluticasona)	Respiratoria
Almogran® y otras (almotriptán)	Sistema nervioso central
Parapres® (candesartán cilexetilo)	Cardiovascular
Airtal® y otras (aceclofenaco)	Osteomuscular
Opiren® (lansoprazol)	Gastrointestinal
Dobupal® (venlafaxina)	Sistema nervioso central
Tesavel® (sitagliptina) + Efficib® (sitagliptina + metformina)	Gastrointestinal
Solaraze® (diclofenaco sódico)	Dermatología
Almax® y otras (almagato)	Gastrointestinal
Balneum® y otras (aceite de soja)	Dermatología
Pantopan® (pantoprazol)	Gastrointestinal
Decoderm Tri® y otras (fluprednideno)	Dermatología

Áreas terapéuticas (% sobre ventas)

* Sistema nervioso central.

La innovación: clave de crecimiento en Almirall

Nuestro *pipeline* actual es el resultado de un compromiso constante con la I+D y de la incorporación de compuestos de licencia con el objetivo de obtener fármacos innovadores para mejorar la calidad de vida de las personas.

Durante 2010, finalizaron positivamente los programas de fase III del bromuro de aclidinio en monoterapia (para el tratamiento de la EPOC) y de la linaclotida (para el tratamiento del síndrome del intestino irritable con estreñimiento). Almirall prevé registrar el bromuro de aclidinio a mediados de 2011 en Europa y EEUU y la linaclotida durante el segundo semestre de 2011 en Europa.

Ventas netas (redondeado a millones de euros)

* Salida a Bolsa

Actividad internacional

Filiales propias en países **12**

Fármacos propios en más de países **70**

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

Principales productos comercializados de alcance global

- Aceclofenaco
- Almagato
- Almotriptán
- Balneum®
- Cinitaprida
- Cleboprida
- Ebastina
- Piketoprofeno
- Solaraze®
- Vaniqa®
- Decoderm Tri®

Compromiso social

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

Edita: Almirall, S.A. - **Diseño:** inout-sc - **Depósito legal:** M-17822-2011 - Impreso en papel ecológico

Almirall

Soluciones pensando en ti

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