





Centro de excelencia en I+D en Sant Feliu del Llobregat, Barcelona



Planta de producción en Sant Andreu de la Barca, Barcelona



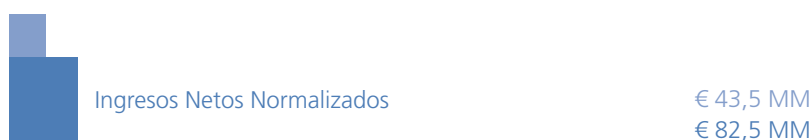
Sede central, Barcelona



Centro de excelencia en Dermatología en Reinbek, Alemania

Indicadores clave

■ 2015 ■ 2014



Empleados



1.889 Empleados

* Respecto al mismo periodo del año anterior (excluyendo Eklira®)

Misión



Nuestra razón de ser:

“Ofrecer medicamentos y dispositivos médicos valiosos, para ti y futuras generaciones”

Visión



“Ser una compañía farmacéutica líder en áreas especializadas, con un foco importante en mejorar la vida de los pacientes en Dermatología”

Dirección Estratégica



Queremos enfocar nuestros recursos en:

Impulsar nuestro crecimiento en el campo de la Dermatología y maximizar el valor de nuestro portfolio actual

Aprovechar y combinar con eficacia las iniciativas de Desarrollo Corporativo e I+D

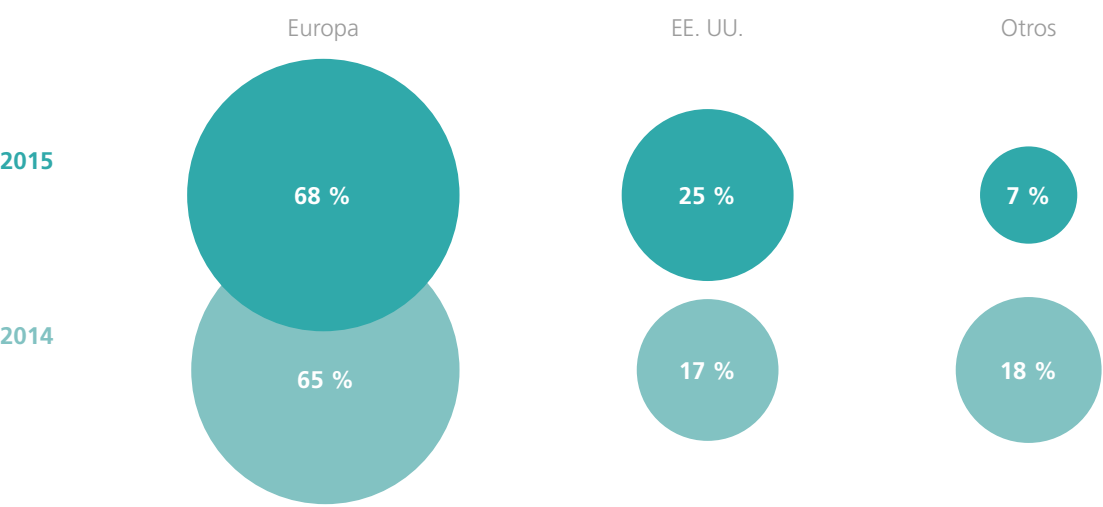
Expandirnos de forma selectiva en países clave

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

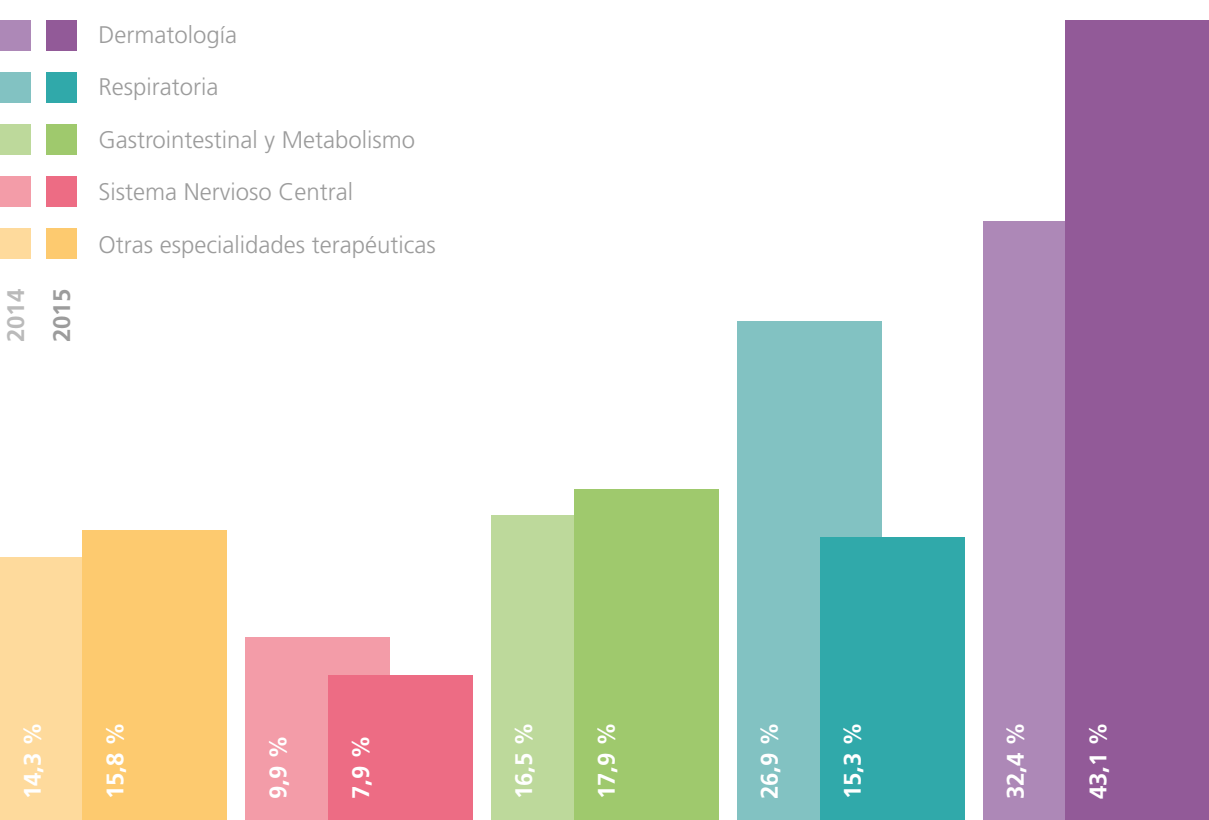
Promover una organización orientada a la calidad y al logro de resultados con una cultura basada en la Confianza, Innovación, Trabajo en Equipo y Liderazgo Personal

Indicadores clave

Ventas Netas por área geográfica



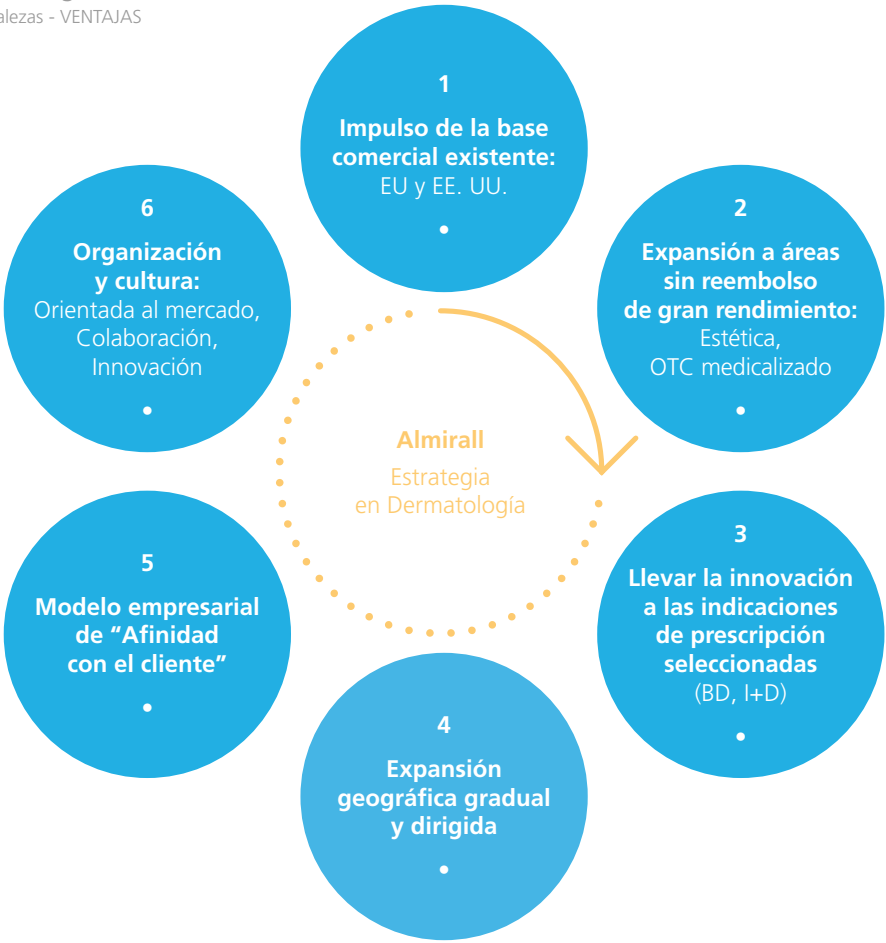
Ventas Netas por área terapéutica



Introducción al 2016

Elementos estratégicos

Coherencia - Fortalezas - VENTAJAS



Perspectiva empresarial

DESARROLLAR

2015-Medios 2016

- Transformación de la empresa y reestructuración organizativa
- Adquisiciones en Dermatología de prescripción y estética

CRECER

Medios 2016-2018

- Expansión y promoción del *pipeline* (interno y externo)
- OTC medicalizado
- Expansión geográfica

GANAR

A partir de 2018

- Mayores niveles de innovación en Dermatología
- Mayor expansión geográfica





Revisión estratégica

Carta del Presidente
Entrevista al Consejero Delegado

7



Información financiera y bursátil

Destacados financieros en 2015
Almirall en bolsa
Cuenta de resultados funcional
Balance de situación
Flujo de caja

13



Investigación y desarrollo

Nuestra I+D
Nuestro *pipeline*

27



Evolución de actividades en 2015

Fármacos Almirall de alcance global
Área de Dermatología
Operaciones corporativas
Ventas del ejercicio

35



Responsabilidad Corporativa

Nuestro enfoque
Desempeño Social
Desempeño Medioambiental
Desempeño Económico

51





Revisión estratégica

Carta del Presidente
Entrevista al Consejero Delegado



Jorge Gallardo Ballart
Presidente

*“Al contemplar 2015,
veo un año de consolidación
y crecimiento en el camino
escogido. Y si nuestro presente
es bueno, el futuro se adivina
aún más brillante.”*



Carta del Presidente

Estimados accionistas,

Tanto aquellos de ustedes que se han unido a nosotros recientemente como quienes llevan más tiempo con nosotros han sido testigos de un año de cambios en Almirall. Sin dejar de mantenernos fieles a nuestra misión de ofrecer medicamentos y dispositivos médicos valiosos para ésta y futuras generaciones, hemos implementado cambios que nos permitirán convertirnos en una empresa farmacéutica líder, con especial énfasis en mejorar la vida de los pacientes en Dermatología. Cuando analicé el año 2014 pensé que había sido un punto de inflexión. Ahora, al contemplar 2015, veo un año de consolidación y crecimiento en el camino escogido.

El primer gran logro en nuestro proceso para convertirnos en una empresa líder en Dermatología ha sido la reorientación de nuestro *portfolio*. La cesión de derechos de medicamentos como Constella® y Toctino® nos ha proporcionado nuevos recursos para impulsar nuestra posición en el campo de la Dermatología. Operaciones como la emisión de capital y el acuerdo con la empresa innovadora del sector estético, Suneva Medical, la adquisición de los derechos de Veltin® y Altabax®, de la compañía de tecnología medicoestética ThermiGen y, lo más relevante este año, la compra del 100 % de Poli Group, han otorgado a Almirall una posición en el mercado en regiones clave como Asia y han reforzado considerablemente nuestra posición en EE. UU. y en Europa.

El segundo hito, y quizás el más importante a largo plazo, ha sido la reestructuración de nuestro departamento de I+D, que se encuentra ahora en posición de ofrecer no solo reformulaciones y reposicionamientos de productos muy interesantes en un futuro cercano, sino también Nuevas Entidades Químicas (NEQ) a medio y largo plazo.

Financieramente, no podemos más que estar satisfechos con nuestros resultados. El cierre del año marcó el cumplimiento de nuestros objetivos con un aumento de las Ventas Netas del 0,2 % en comparación con el año anterior (excluyendo Eklira®) y un crecimiento del EBITDA del 26 %. Estos resultados han sido posibles gracias a Dermatología, que ha representado el 43 % de las ventas con un sólido crecimiento del 16 %. El precio de la acción de Almirall se cotizaba a 18,63 € al final de 2015. Mientras la acción de Almirall ha crecido en un 35,49 %, encontramos que el NASDAQ solo lo ha hecho un 9,23 %, S&P500 decrece en 0,31 % y el IBEX 35 muestra una evolución negativa del 7,5 %. En relación con nuestros buenos resultados pagamos un dividendo de 0,20 € por acción que se repartió el 1 de junio de 2015.

Al cierre de 2015, Almirall era la 1ª compañía farmacéutica en Dermatología de prescripción en Alemania y la 5ª en Europa y EE. UU.¹ Y si nuestro presente es bueno, el futuro se adivina aún más brillante. Nos seguimos enfrentando a muchos retos, pero con la ayuda de nuestro extraordinario equipo, el compromiso constante de la familia Gallardo con la compañía y el apoyo de todos ustedes, los superaremos y alcanzaremos nuevas cotas.

Atentamente,

Jorge Gallardo Ballart
Presidente



Eduardo Sanchiz
Consejero Delegado

“Además de desarrollar mejores tratamientos, creemos que podemos apoyar a los pacientes demostrando que comprendemos su situación y compartimos sus intereses y preocupaciones.”



Entrevista al Consejero Delegado

¿Por qué se está centrando Almirall en el mercado especializado en Dermatología?

Decidimos centrarnos en Dermatología porque sentimos que este mercado se adaptaba a nuestros activos y capacidades y que podríamos convertirnos en líderes del sector. Nuestra tradición en la investigación de los mecanismos de enfermedades complejas y nuestra experiencia en formulación nos permitirán dejar nuestra impronta en esta área en poco tiempo. A modo de ejemplo, podemos citar procesos como los trastornos inflamatorios y autoinmunes, en los que nuestro equipo cuenta con una valiosa experiencia y *know-how* que nos está permitiendo abordar de forma innovadora enfermedades dermatológicas. Nuestro rendimiento en 2015 sustenta esta afirmación: hemos ofrecido un sólido rendimiento financiero y también hemos mejorado las ratios financieras. En estos momentos somos la 1ª compañía farmacéutica en Dermatología de prescripción en Alemania y la 5ª en Europa y EE. UU.¹ (excluyendo los medicamentos biológicos) y estamos haciendo grandes avances para posicionarnos en otros mercados.

¿Qué cambios están implementando para adaptarse al campo de la Dermatología?

Como primera parte del proceso, hemos redirigido las actividades de nuestros departamentos comercial y de I+D hacia el área de Dermatología, lo que requiere especialización y procesos más rápidos. Una vez garantizada la excelencia operativa, la segunda parte consiste en equilibrarla con la afinidad al cliente para atender mejor las necesidades de pacientes y médicos: esforzándonos por sortear las barreras existentes y alcanzar una mayor proximidad. Sabemos que tenemos que escuchar a nuestros clientes, aprender y actuar según sus aportaciones mejor de lo que lo hemos hecho en el pasado. Nuestro éxito en esta labor dependerá de nuestra capacidad para llevar a cabo investigaciones que respondan directamente a las preocupaciones de los pacientes y para dar a conocer el valor añadido y la innovación de nuevos medicamentos.

Además, nos gustaría ampliar nuestro alcance comercial y experiencia en Dermatología a través del desarrollo corporativo, especialmente en Dermatología de prescripción y Estética. Muchas de estas operaciones se han llevado a cabo en 2015, y en 2016 deberíamos ver más movimientos en esta dirección.

¿Cómo pueden contribuir a mejorar la calidad de vida de los pacientes en Dermatología?

Estamos priorizando cinco enfermedades dermatológicas que pueden ser tremendamente complicadas para los pacientes: la queratosis actínica, el acné, la rosácea, la dermatitis atópica y la psoriasis. Todas ellas van acompañadas de un estigma social que puede provocar una gran angustia a los pacientes y puede derivar en trastornos graves.

Estas enfermedades afectan profundamente a los pacientes, especialmente si sienten que sus preocupaciones y sus problemas son ignorados o subestimados por la sociedad. Además de desarrollar mejores tratamientos, creemos que podemos apoyar a los pacientes demostrando que comprendemos su situación y compartimos sus intereses y preocupaciones.





Información financiera y bursátil

Destacados financieros en 2015
Almirall en bolsa
Cuenta de resultados funcional
Balance de situación
Flujo de caja



Destacados financieros en 2015

En el complicado entorno de 2015, los resultados estuvieron en línea con las previsiones y con nuestros objetivos financieros, incluso excluyendo la operación con AstraZeneca.

Ingresos Totales		
€ 769 MM		
Ventas Netas	EBITDA	EBIT
€ 685 MM	€ 205,7 MM	€ 131,4 MM
Resultado Neto	Resultado Neto Normalizado	Flujo de Caja Libre
€ 131,8 MM	€ 82,5 MM	€ 165,4 MM
Caja generada durante el periodo	Deuda Financiera	Posición Neta de Caja
€ 113,6 MM	€ 319,7 MM	€ 484,5 MM

Informe de los auditores externos

El informe de auditoría externa de PricewaterhouseCoopers, fechado el 19 de febrero de 2016, contiene una opinión favorable y sin salvedades sobre las Cuentas Anuales Consolidadas del ejercicio 2015, que incluyen:

- Balance Consolidado a 31 de diciembre de 2015.
- Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada.
- Estado del Resultado Global Consolidado.
- Estado de Cambios del Patrimonio Neto Consolidado.
- Estado de Flujos de Efectivo Consolidado.
- Memoria de las Cuentas Anuales Consolidadas.

El fuerte crecimiento de Almirall en 2015 llevó a la compañía a mejorar sus previsiones y los resultados del cierre de ejercicio se situaron en lo más alto de dichas previsiones. La Dermatología fue el motor de crecimiento clave, con un aumento del 15,9 % en comparación con 2014; esta área terapéutica representa ahora el 43,1 % de las Ventas Netas.

En 2015 tuvieron lugar acontecimientos muy importantes, con una notable actividad de fusiones y adquisiciones, como la adquisición de Poli Group, de las licencias de Veltin®/Altabax®, y la adquisición de ThermiGen, ejecutada a principios de 2016, que marcó nuestra entrada en el mercado de la estética.

Estas operaciones impulsarán el crecimiento en los próximos años y reforzarán el modelo de compañía farmacéutica especializada de Almirall. La positiva posición neta de caja de €485 millones permitirá un crecimiento inorgánico adicional para seguir creciendo en el negocio de la Dermatología.

Las Ventas Netas de 2015 se mantuvieron estables en €685 millones (respecto al mismo periodo del año anterior, excluyendo Eklira®) y la contribución del área de Dermatología fue fundamental para alcanzar estas cifras. El mantenimiento de posición de liderazgo de Acticlate® durante 2015 ilustra este dato con especial claridad. Acticlate® es el producto más vendido de la compañía, con un aumento del 43 % en 2015 respecto a 2014.

Redujimos los Gastos Generales y de Administración según los datos registrados en el mismo periodo del año anterior, excluyendo Eklira®, y ahora representan el 51,7 % de las ventas frente al 54,1 % respecto al mismo periodo del año anterior, excluyendo Eklira®. También observamos una mejora en los márgenes EBIT y EBITDA. Desde la transferencia del negocio respiratorio, el EBITDA ha incrementado frente a las Ventas Netas de un 12 % en 2013 a un 30 % en 2015.

El Resultado Neto Normalizado alcanzó los €82,5 millones (un aumento del 90 % en el mismo periodo del año anterior, excluyendo Eklira®), mientras que el Resultado Neto fue de €131,8 millones. Las cifras de 2014 se vieron afectadas positivamente por la operación con AstraZeneca.

El Flujo de Caja procedente de las actividades operativas ascendió a €170,9 millones, mostrando así el rendimiento positivo del ejercicio. La deuda financiera a largo plazo, a 31 de diciembre de 2015, está relacionada con la financiación de la adquisición de Aqua Pharmaceuticals.

Almirall registró un rendimiento excelente durante 2015. Además, las operaciones realizadas en 2015 estuvieron completamente en línea con nuestra estrategia.

Nuestra prioridad consiste en seguir registrando un rendimiento sólido de acuerdo con las expectativas de nuestros accionistas y dar continuidad a proyectos de fusiones y adquisiciones que puedan ofrecer un valor sostenido a los accionistas. Mientras estudiamos nuevas oportunidades de fusiones y adquisiciones, durante los próximos meses trabajaremos duro a todos los niveles de la compañía para la integración de Poli Group y ThermiGen en Almirall.

El contenido completo de las Cuentas Anuales Consolidadas del ejercicio 2015, de la memoria y del informe de los auditores está disponible en www.cnmv.es y en www.almirall.es.

Dermatología creció un 16 % y representa en la actualidad el 43 % de las Ventas Netas

Almirall en bolsa

Al cierre de 2015, el precio de las acciones de Almirall se cotizaba a €18,63, lo que representa una revalorización del 35,49 % durante el periodo, superando ampliamente el IBEX 35.

Esto se debe en gran medida al fuerte rendimiento operativo continuado del negocio de Almirall y a las distintas operaciones realizadas durante 2015, en línea con la estrategia de la compañía.

Aunque el sector sanitario se encontraba debilitado a comienzos de 2015, a mediados de año era uno de los sectores con mayor rendimiento y al cierre del ejercicio se situaba por encima de la media en comparación con otros sectores, con un incremento anual del 17,74 %.

En términos de los principales índices en 2015, el Xetra DAX de Alemania creció en un 9,65 % y el CAC 40 de Francia en un 8,83 %. Por otro lado, el FTSE 100 del Reino Unido experimentó una caída del -4,93 % y, el IBEX 35, del -7,15 %. Este rendimiento negativo se debe a incertidumbres geopolíticas y a preocupaciones relacionadas con las materias primas, en especial el petróleo, y con el crecimiento de China.

El precio de las acciones de Almirall tuvo una evolución positiva durante 2015 y experimentó un aumento general (del 35,49 %) debido al mayor rendimiento operativo de la compañía y a la considerable actividad de fusiones y adquisiciones.

El buen rendimiento de nuestra filial en EE. UU. (Aqua Pharmaceuticals) a lo largo de 2015 fue un factor fundamental en la revalorización del precio de las acciones respecto a 2014.



Comparación de los precios de las acciones de Almirall frente al IBEX 35 en 2015 (Base 100)



Capitalización, volumen y precios

Almirall cerró 2015 con un precio por acción de €18,63, lo que representa un incremento del 35,49 % con respecto al año anterior.

En consecuencia, la capitalización bursátil de Almirall en 2015 ascendió a un total de €3.222.079.365.

Durante 2015, el precio de cierre máximo de la acción de Almirall fue de €19,36 y se registró el 22 de julio, mientras que el mínimo se alcanzó el 25 de febrero, cuando los títulos cerraron a €12,95.

En lo que concierne a los volúmenes de contratación, el volumen total durante 2015 alcanzó €1.586.571.256,97.

Cotización de Almirall en 2015: principales indicadores	
Cierre del ejercicio (euros)	18,63
Máximo intradía (euros)	19,36
Mínimo intradía (euros)	12,95
Volumen anual (número de títulos)	97.244.136
Volumen medio diario (número de títulos)	379.859
Volumen anual efectivo (euros)	1.586.571.257
Volumen medio diario (euros)	6.195.515
Días de cotización	256
Número de acciones	172.951.120

Evolución de la acción de Almirall en bolsa							
Mes	Días cotizados	Precio de cierre	Máximo	Fecha	Mínimo	Fecha	Volumen medio diario (acciones)
Enero	21	15,47	15,79	30-01	13,60	2-01	142.613.059,24
Febrero	20	13,52	16,68	12-02	12,95	25-02	211.602.505,16
Marzo	22	17,12	17,50	31-03	13,33	2-03	266.015.418,59
Abril	20	16,80	17,50	7-04	15,95	29-04	175.920.806,59
Mayo	20	18,80	19,25	28-05	16,00	7-05	132.299.777,74
Junio	22	17,73	19,02	2-06	16,51	29-06	115.287.090,14
Julio	23	17,89	19,36	22-07	16,94	7-07	91.414.942,84
Agosto	21	17,48	19,22	18-08	15,64	25-08	93.406.124,19
Septiembre	22	15,95	17,26	1-09	15,55	29-09	68.745.458,10
Octubre	22	17,53	17,59	30-10	15,67	14-10	115.213.561,33
Noviembre	21	17,38	18,00	9-11	16,34	10-11	87.206.875,06
Diciembre	22	18,63	19,09	29-12	16,86	14-12	86.845.637,99



Capital social y dividendos

Almirall salió a bolsa el 20 de junio de 2007. En 2016 la Junta General de Accionistas ha propuesto continuar con la política de distribución de dividendos, en línea con la estrategia de desarrollo de negocio. Se prevé un dividendo bruto de €0,19 por acción o €33 millones, pendiente de aprobación en la Junta General de Accionistas que se celebrará en mayo.

En enero de 2016 se convocó una Junta Extraordinaria de Accionistas para ratificar la adquisición de Poli Group.

Otros puntos destacados de 2015 incluyen el acuerdo con Ironwood Pharmaceuticals para desinvertir los derechos de Constella®/Linzess® a Allergan; el cobro de \$150 millones de AstraZeneca por la primera unidad de Duaklir® vendida en Europa; el cobro de \$20 millones de AstraZeneca por el lanzamiento de Duaklir® en Corea del Sur; y la adquisición de Poli Group, que fortaleció su posición como competidor líder en Dermatología.

Almirall también realizó una oferta para adquirir obligaciones simples de rango sénior utilizando los ingresos netos de caja procedentes de la venta de determinados activos, hasta un importe nominal de €325.000.000 de las obligaciones. Menos del 1 % respondió a la convocatoria. La compañía abonó el precio de recompra el 4 de diciembre de 2015.

Según Standard & Poor’s y Moody’s, esta es la calificación crediticia actual de Almirall:

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

Accionistas

De acuerdo con la información contenida en los registros oficiales de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, los accionistas con una titularidad significativa en el capital social de Almirall, S.A., tanto directa como indirecta, superior al 5 % del capital social a 31 de diciembre de 2015 son los siguientes:

Nombre o nombre corporativo del accionista directo	Número de acciones a 31/12	Participación en Almirall (%)
Grupo Plafin S.A	71.428.815	41,30%
Todasa S.A	43.831.004	25,34%

Cuenta de Resultados Funcional

En 2015, los Ingresos Totales de Almirall alcanzaron los €769 millones, lo que representa un aumento plano respecto al ejercicio anterior. Esta cifra incluye Ventas Netas y Otros Ingresos.

La partida de Otros Ingresos fue de €84 millones, una reducción que se debe principalmente a la operación con AstraZeneca y al primer cobro recibido en 2014. Si excluimos este efecto, los Otros Ingresos aumentaron en un 59 %.

Por regiones, las ventas del grupo descendieron ligeramente en España (-6,4 %), pero aumentaron en EE. UU. (25,2 %). A nivel global, la doxiciclina (Acticlate® y Monodox®) destaca como el producto más vendido de Almirall (€96,8 millones), con un crecimiento del 43 %. Solaraze® también registró crecimiento durante el año en un 3,2 %.

Los gastos de I+D disminuyeron, situándose en €66,3 millones. Esta caída ya se había anticipado para mantenernos en línea con los niveles normales de una compañía farmacéutica especializada.

Los Gastos Generales y de Administración ascendieron a €354,3 millones, lo que representa una disminución del 23 % en comparación con el año anterior. Esto refleja el avance hacia un modelo de empresa más eficaz.

A diferencia del año anterior, los Ingresos Totales aumentaron en un 0,9 %, los Gastos Generales y de Administración se redujeron en un 4,6 % y el EBIT y el EBITDA aumentaron en un 91,8 % y un 26 % respectivamente (excluyendo la operación con AstraZeneca).

La mejora del resultado financiero respecto a 2014 se debe principalmente a la contribución del negocio de Dermatología, así como de nuestra filial en EE. UU.

El Impuesto sobre Sociedades en 2015 fue positivo en comparación con el periodo anterior. Esto se debe principalmente al rendimiento de la filial en EE. UU., con impuestos más elevados en comparación con Europa. El Resultado Neto fue de €131,8 millones, principalmente debido al mayor rendimiento operativo, a la desinversión en Constella® y los ya mencionados hitos de AstraZeneca, mientras que el Resultado Neto Normalizado fue de €82,5 millones, con un aumento del 90 % en el mismo periodo del año anterior, excluyendo Eklira®.

Los Ingresos Totales de Almirall alcanzaron los €769 millones, impulsados por el negocio de la Dermatología en EE. UU.



Cuenta de resultados funcional 2015 / millones de €	2015	2014	% Var
Ingresos Totales	769,0	1.407,4	(45,4%)
Ventas Netas	685,0	786,4	(12,9%)
Otros Ingresos	84,0	621,0	(86,5%)
Coste de los Productos	(214,5)	(235,4)	(8,9%)
Beneficio Bruto	470,5	551,0	(14,6%)
% de Ventas	68,7%	70,1%	
I+D	(66,3)	(100,6)	(34,1%)
% de Ventas	(9,7%)	(12,8%)	
Gastos Generales y de Administración	(354,3)	(459,9)	(23,0%)
% de Ventas	(51,7%)	(58,5%)	
Otros Gastos	(2,5)	(9,9)	(74,7%)
EBIT	131,4	601,6	(78,2%)
% de Ventas	19,2%	76,5%	
Depreciación	74,3	84,7	(12,3%)
% de Ventas	10,8%	10,8%	
EBITDA	205,7	686,3	(70,0%)
% de Ventas	30,0%	87,3%	
Resultado por Venta de Inmovilizado	44,2	14,1	n.m.
Otros Costes	0,6	(36,8)	(101,6%)
Costes de Reestructuración	(7,8)	-	n.m.
Reversión por Deterioro / (Pérdidas)	(0,2)	(69,2)	(99,7%)
Ingresos Financieros Netos / (Gastos)	4,4	(27,8)	(115,8%)
Resultado Antes de Impuestos	172,6	481,9	(64,2%)
Impuesto de Sociedades	(40,8)	(33,5)	21,8%
Ingresos Netos	131,8	448,4	(70,6%)
Ingresos Netos Normalizados	82,5	43,5	89,7%
Beneficios por Acción (€)	0,76€	2,59€	
Beneficios Normalizados por Acción (€) ⁽¹⁾	0,48€	0,25€	

⁽¹⁾ Número de acciones al final del período.

Cuenta de Resultados Funcional 2015 respecto a 2014
(excluyendo Eklira®)

Cuenta de resultados funcional 2015 / millones de €	2015	2014	% Var
Ingresos Totales	704,0	698,0	0,9%
Ventas Netas	685,0	686,1	(0,2%)
Otros Ingresos	19,0	11,9	59,0%
Coste de los Productos	(214,5)	(205,9)	4,2%
Beneficio Bruto	470,5	480,1	(2,0%)
% de Ventas	68,7%	70,0%	
I+D	(66,3)	(76,2)	(13,0%)
% de Ventas	(9,7%)	(11,1%)	
Gastos Generales y de Administración	(354,3)	(371,4)	(4,6%)
% de Ventas	(51,7%)	(54,1%)	
Otros Gastos	(2,5)	(9,9)	(74,7%)
% de Ventas	(0,4%)	(1,4%)	
EBIT	66,4	34,6	91,8%
% de Ventas	9,7%	5,0%	
Depreciación	74,3	77,1	(3,6%)
% de Ventas	10,8%	11,2%	
EBITDA	140,7	111,7	26,0%
% de Ventas	20,5%	16,3%	





Balance de situación

Los párrafos siguientes describen los aspectos más destacados del balance de situación del grupo a 31 de diciembre de 2015.

El aumento de activos intangibles (de €338,8 millones a €347,3 millones) se debe principalmente a la revalorización de los activos de la filial en EE. UU. Los activos financieros y los deudores comerciales se refieren a los potenciales hitos y royalties futuros.

La reducción de pasivo no corriente (a €452,3 millones desde €523,5 millones) se debe a pagos diferidos relacionados con la operación de AstraZeneca que ya se han cobrado.

Durante el ejercicio, el rendimiento de la compañía ha reforzado nuestras finanzas, que ya de por sí tenían una situación sólida.

La deuda financiera con entidades de crédito ascendió a €319,7 millones, derivada del préstamo bancario a largo plazo para financiar la adquisición de Aqua Pharmaceuticals.

Balance de situación 2015 / millones de €	2015	% del BS	2014
Fondo de Comercio	347,3	13,7%	338,8
Activos Intangibles	412,7	16,3%	444,4
Inmovilizado Material	127,8	5,0%	132,1
Activos Financieros	180,6	7,1%	179,2
Otros Activos No Corrientes	316,9	12,7%	338,7
Total Activos No Corrientes	1.385,3	54,7%	1.433,2
Existencias	87,1	3,4%	81,0
Deudores Comerciales	121,0	4,8%	207,2
Caja y Equivalentes	868,0	34,3%	754,4
Otros Activos Corrientes	71,0	2,8%	64,6
Total Activos Corrientes	1.147,1	45,3%	1.107,2
Total Activos	2.532,4	-	2.540,4
Patrimonio Neto	1.462,6	57,8%	1.339,6
Deuda con Entidades de Crédito	319,7	12,6%	319,9
Pasivos No Corrientes	452,3	17,9%	523,5
Pasivos Corrientes	297,8	11,8%	357,4
Total Pasivo y Patrimonio Neto	2.532,4	-	2.540,4

Flujo de Caja

Por lo que respecta al Flujo de Caja, la generación de Flujo de Caja libre se vio impulsada por el área de negocio principal y por los hitos de AstraZeneca: el lanzamiento de la combinación aciclinio + formoterol en Europa y Corea del Sur.

El Flujo de Caja operativo disminuyó respecto al año anterior, principalmente debido a que en 2014 la cifra se vio afectada positivamente por el primer cobro de AstraZeneca.

También cabe destacar nuestro impacto positivo en el Capital Circulante gracias al control consistente y continuo de los principales indicadores clave de rendimiento del Capital Circulante.

Perspectivas financieras para 2016

Las perspectivas para 2016 son las siguientes: anticipamos un crecimiento alto de un dígito sencillo de los Ingresos Totales, con un nivel de crecimiento similar estimado para las Ventas Netas. También esperamos registrar un crecimiento alto de un dígito sencillo del EBITDA respecto a 2015.

Flujo de Caja / Millones de €	2015	2014
Beneficio Antes de Impuestos	172,6	481,9
Amortizaciones	74,3	84,7
Cambios de Capital Circulante	(23,3)	56,0
Pagos de Reestructuración	(23,3)	(29,3)
Otros Ajustes	25,7	131,7
Flujo de Caja Antes de Impuestos	(55,1)	(78,1)
Flujo de Caja de Actividades Operativas (I)	170,9	646,9
Ingresos Financieros	2,8	0,8
Inversiones	(56,6)	(64,2)
Desinversiones	64,0	64,3
Pagos a Proveedores de Fondos	0,2	(4,6)
Cambios en el Perímetro de Consolidación	(15,9)	1,7
Flujos de Caja de Actividades de Inversión (II)	(5,5)	(2,0)
Gastos Financieros	(15,4)	(14,7)
Distribución de Dividendos	(35,0)	-
Incremento de Deuda / (disminución)	(1,4)	37,6
Otros Flujos de Caja	0,0	(2,6)
Flujo de Caja de Actividades Financieras	(51,8)	20,3
Flujo de caja Generado Durante el Periodo	113,6	665,2
Flujo de Caja Libre (III) = (I) + (II)	165,4	644,9





Investigación y desarrollo

Nuestra I+D
Nuestro *pipeline*



260
empleados en
I+D

Centro de excelencia en I+D en Sant Feliu del Llobregat, Barcelona



Centro de excelencia en Dermatología en Reinbek, Alemania



Nuestra I+D

El objetivo final de nuestros esfuerzos es mejorar las vidas de los pacientes con la investigación y el desarrollo como motor creativo.

No obstante, el camino desde los tubos de ensayo hasta el paciente es largo y desafiante. En Almirall hemos dedicado 40 años a construir y perfeccionar nuestra I+D y a incorporar la infraestructura, la experiencia y *know-how* para llevar a cabo investigación de calidad que, en última instancia, tenga un impacto positivo en las vidas de nuestros pacientes.

Demasiado a menudo, la voz y las necesidades de los pacientes y otros interlocutores son ajenas al proceso de I+D. En Almirall queremos resolver este problema y hacer que las necesidades y preocupaciones de los clientes formen parte integrante de nuestra I+D. Tradicionalmente los líderes del pensamiento académico en el campo de la medicina han desempeñado siempre un papel importante en el asesoramiento de la I+D para la identificación de necesidades no cubiertas y nuevos descubrimientos científicos, así como para los proyectos en marcha, pero también es crucial que consultemos con los médicos que utilizan con sus pacientes tratamientos de primera línea, a menudo tópicos, recién lanzados al mercado. Más recientemente, la posibilidad de reembolso se ha convertido en un factor clave en la evaluación del valor potencial de un nuevo medicamento y las autoridades sanitarias son ahora interlocutores importantes. No obstante, cada vez es más necesario evaluar la predisposición de los pacientes a pagar, pues el reembolso (total) cada vez estará sometido a mayores presiones. Para finalizar, debemos escuchar con mayor detenimiento a los pacientes y asegurarnos de que sabemos qué medicamentos necesitan, cómo prefieren utilizarlos y cómo creen que podemos mejorar los medicamentos existentes. Los estudios de mercado dirigidos a los pacientes y la interacción directa con ellos conformarán las decisiones que tomemos sobre nuestro *portfolio* de ahora en adelante.

La I+D es un proceso largo y laborioso. La transición de la compañía hacia una actividad totalmente centrada en Dermatología ha presentado muchos retos, pero a finales de 2015 podíamos afirmar con certeza que habíamos sentado las bases para crear medicamentos nuevos y útiles en este campo en el que los pacientes han estado a menudo desatendidos.

Nuestra confianza se cimenta en la fuerza de nuestros cuatro activos principales: nuestro equipo, nuestros centros de I+D, nuestro enfoque integral y nuestro *know-how* especializado.

En 2015,
Almirall
dedicó el
9,7% de
las Ventas
Netas a I+D

I. Nuestro equipo



Nuestros años de experiencia nos han permitido formar un equipo multinacional de destacados profesionales. Equipos multidisciplinares formados por químicos, biólogos, farmacólogos, farmacéuticos y médicos trabajan en dos países, guiados por expertos comerciales y de marketing y respaldados por otras muchas disciplinas. Esta diversidad de perspectivas, en combinación con nuestro enfoque centrado en el mundo exterior, genera ideas, programas y proyectos innovadores todavía por explorar.

II. Nuestros centros de I+D



Nuestros dos centros de I+D en Alemania y España están diseñados para fomentar el talento de nuestros científicos, reuniéndolos, estimulando la cooperación interdisciplinaria y ofreciéndoles tecnología innovadora. Esto les permite crear y desarrollar un *portfolio* dinámico de proyectos.

Reinbek

Un grupo con 75 años de historia y experiencia en I+D en Dermatología y con conocimientos especialmente sólidos en el desarrollo de medicamentos tópicos y su introducción en el mercado. Una unidad en la que hemos sacado el máximo partido a los estrechos vínculos con la avanzada planta de producción de medicamentos tópicos, también ubicada en Reinbek.

Sant Feliu de Llobregat

40 años de I+D farmacéutica en España, con una excelente trayectoria en el descubrimiento y desarrollo de Nuevas Entidades Químicas (NEQ) para multitud de indicaciones, con una amplia experiencia en farmacología, química médica, formulación de fármacos y desarrollo de capacidades para conseguir la aprobación de un nuevo medicamento por parte de las autoridades reguladoras.

III. Nuestro enfoque integral



En Almirall nos implicamos en toda la cadena de valor de I+D. Nuestro experimentado equipo cubre cada parte del proceso: desde la detección de necesidades médicas no cubiertas y la definición del concepto de un producto; pasando por la investigación preclínica de nuevas moléculas y formulaciones, y el desarrollo de aquellas que superan rigurosas pruebas de eficacia y seguridad en ensayos clínicos; hasta la aprobación por parte de las autoridades reguladoras, y el respaldo para la producción y comercialización de un nuevo producto. Nuestro enfoque desde el laboratorio hasta el mercado es global, respaldando así nuestra presencia directa en EE. UU. y Europa.



IV. Nuestro *know-how* especializado



Si bien el reenfoque de la I+D para Dermatología presenta retos, también presenta oportunidades. Décadas de experiencia en el descubrimiento y desarrollo de medicamentos en distintos campos terapéuticos nos han brindado una profunda comprensión de los mecanismos básicos subyacentes de las enfermedades, como la inflamación, las alergias o los procesos autoinmunes y proliferativos. Esta comprensión, combinada con nuestra experiencia ya existente en formulación y desarrollo en Dermatología, nos proporciona un enfoque único poco habitual en el sector de la Dermatología.

En 2015, Almirall dedicó el 9,7 % de las Ventas Netas a I+D, y este equipo representa el 14 % del total de nuestra plantilla. Esta inversión es el resultado de nuestra firme creencia de que en nuestro sector la I+D es el principal motor para crear medicamentos innovadores para el futuro, valorados por igual por pacientes, médicos y autoridades sanitarias.



Nuestro *pipeline*

Partiendo de nuestra comprensión de los mecanismos subyacentes de la enfermedad y de las necesidades médicas no cubiertas, estamos construyendo un *pipeline* creciente y diversificado en Dermatología, con dos enfoques principales:

1. Reposicionamiento y reformulación

En primer lugar, hemos intentado reducir los plazos y los costes de desarrollo de nuestro *pipeline* aumentando el número de proyectos mediante las dos fuentes tradicionales de la mayoría de los nuevos medicamentos en Dermatología. Hemos identificado muchas oportunidades para la reformulación de los tratamientos dermatológicos disponibles, así como para el reposicionamiento en Dermatología de medicamentos utilizados con éxito en otras indicaciones, gracias a la combinación de nuestra experiencia en formulaciones dermatológicas tópicas y nuestro enfoque multidisciplinario.

La reformulación innovadora se centra en aportar valor añadido significativo a tratamientos ya existentes, mejorando su formulación de modo que permita un uso más amplio, efectivo y seguro. Un claro ejemplo es la dermatitis atópica, cuyos tratamientos efectivos suelen presentar el inconveniente de formulaciones molestas y poco prácticas. La obtención de una formulación que aumente la facilidad de uso a la vez que conserve o mejore la seguridad y la eficacia puede llevar sin duda a un uso más amplio de dichos tratamientos.

El reposicionamiento consiste en aplicar a la Dermatología medicamentos de eficacia y seguridad demostrada en otros campos. Uno de estos casos lo representan los antiinflamatorios: contamos con una vasta experiencia en el desarrollo de estos medicamentos para afecciones respiratorias y estamos encontrando algunos con un potencial muy interesante al aplicarlos a la Dermatología.

Partiendo de nuestra comprensión de los mecanismos subyacentes de la enfermedad y de las necesidades médicas no cubiertas, estamos construyendo un *pipeline* creciente y diversificado en Dermatología, con dos enfoques principales: el reposicionamiento y reformulación y las NEQ



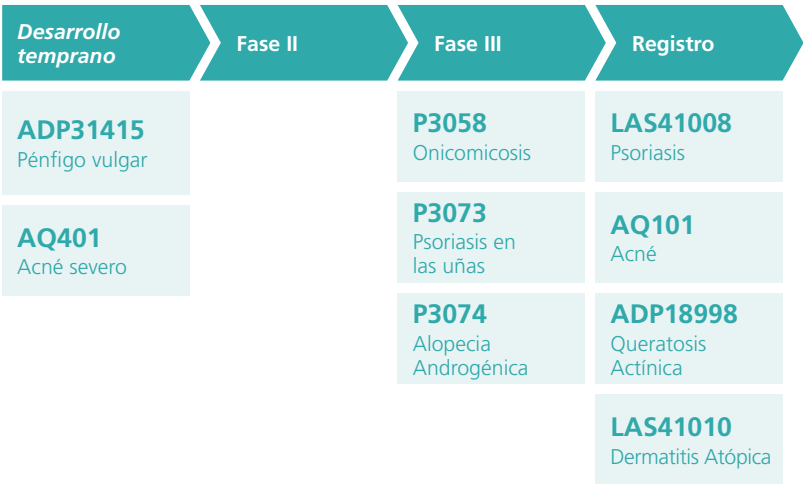
Los enfoques de reformulación y reposicionamiento son menos costosos y presentan plazos más cortos que los proyectos basados en Nuevas Entidades Químicas, por lo que no solo generarán con mayor rapidez ventajas para los pacientes, sino también valor para nuestros accionistas.

2. Nuevas Entidades Químicas (NEQ)

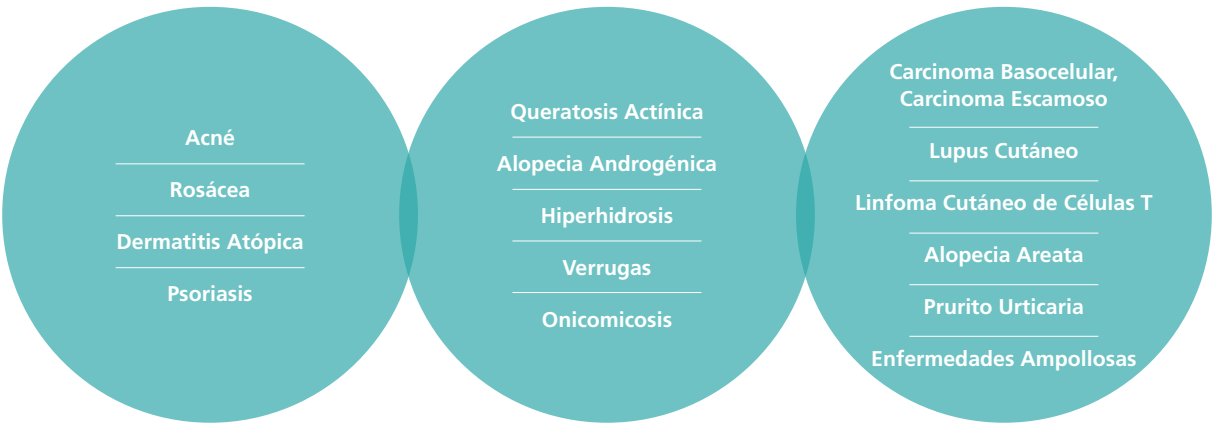
Cabe destacar que hemos mantenido nuestro interés en crear medicamentos verdaderamente innovadores en nuestra búsqueda de Nuevas Entidades Químicas. Los menores índices de éxito de las NEQ (en comparación con la reformulación y el reposicionamiento) tiene como contrapartida un mayor potencial para crear valor añadido, principalmente a través del alto grado de innovación, lo que aumenta la probabilidad de reembolso, mejor protección de la Propiedad Intelectual (PI) y un ciclo de vida más largo de los productos de esta naturaleza.

Por último, el equilibrio entre nuestros dos enfoques nos coloca en una buena posición a medida que avanzamos en nuestras investigaciones.

Pipeline



Áreas terapéuticas estratégicas







Evolución de actividades en 2015

Fármacos Almirall de alcance global
Área de Dermatología
Operaciones corporativas
Ventas del ejercicio



Fármacos Almirall de alcance global

En 2015 los productos de Almirall han estado presentes en 70 países de los 5 continentes, tanto a través de nuestras 14 filiales como a través de diversas alianzas en todo el mundo.

Asimismo, durante el año, Almirall completó varias adquisiciones que han reforzado nuestra presencia en importantes enclaves geográficos, como Asia, y han dado un nuevo impulso a nuestra posición en Europa y EE. UU.

Sin embargo, nuestra expansión no ha sido solo geográfica: también hemos incrementado nuestro alcance en nuevas áreas de especialización en Dermatología. Así, con la adquisición de ThermiGen y la inversión de capital en Suneva Medical nos hemos introducido en el mercado de la estética; mientras que la adquisición de Poli Group ha ampliado nuestro *portfolio* de Dermatología con reconocidas marcas internacionales para el tratamiento de la psoriasis de uñas y la onicomicosis, además de reforzar nuestra posición en Dermatología OTC en Alemania.

Esta tendencia se prolongará en los próximos años, gracias tanto a nuestra propia I+D como a nuestros esfuerzos permanentes por identificar oportunidades de mercado a través de nuestras capacidades de desarrollo corporativo, que reforzarán nuestra marca.





	Europa	África	Oriente Medio	Asia Pacífico	Australia	América del Norte	América Central	América del Sur
Acktikerall®	•						•	
Acticlate®						•		
Airtal®	•	•	•	•			•	•
Aknemycin®	•		•	•				
Aknenormin®	•							
Akneroxid®	•		•	•				
Almax®	•	•		•				
Almogran®	•			•		•		
Balneum®	•			•				
Blokium®	•	•	•				•	
Cidine®	•	•		•				
Cleboril®	•	•		•				
Cordran®						•		
Crinohermal®	•							
Decoderm®	•	•						
Ebastel®	•	•	•	•				•
Efficib® / Tesavel®	•							
Fluoroplex®						•		
Gastrodomina®		•						
Monodox®						•		
Monovo®	•							
Myconormin®	•							
Parapres®	•							
Pedicul®	•							
Plusvent®	•							
Sativex®	•							
Sekisan®		•	•				•	
Solaraze®	•				•			
Vaniqa®	•				•	•		
Verdeso®						•		
Verrumal®	•	•	•	•				
Xolegel®						•		

Esta tabla contiene 22 de los productos de Almirall.



Área de Dermatología

A lo largo de 2015, Almirall consolidó su estrategia para convertirse en una compañía líder en el campo de la Dermatología. Aunque la Dermatología siempre ha ocupado un lugar importante en la compañía, ahora se ha convertido en nuestra principal área de negocio. Por ello hemos reorientado nuestro *portfolio* y nuestra I+D a esta nueva realidad, a la vez que mantenemos todos los valores clásicos que han caracterizado a la compañía a lo largo de los años: un compromiso profundamente arraigado de ofrecer medicamentos y dispositivos médicos valiosos allá donde sean necesarios a través de nuestra I+D, acuerdos y alianzas.

Nuestro avance hacia la Dermatología

Uno de los principales motivos que nos convenció para centrar nuestro interés principal en la Dermatología fue que se trataba de una área importante en la que percibimos que todavía quedaba mucho trabajo por hacer: existen más de 50 patologías dermatológicas distintas que afectan a un grupo de pacientes extremadamente diverso, desde recién nacidos hasta personas mayores, en todos los rincones del mundo. Además, por parte de la sociedad se tiende a ver las enfermedades dermatológicas como un problema menor, a pesar de que suponen un enorme desafío para quienes las padecen. Muchos pacientes tienen que hacer frente a enfermedades crónicas que les afectan de por vida, algunas de las cuales presentan graves riesgos para la salud, y en muchos casos se enfrentan además al sufrimiento añadido que supone vivir con el estigma social que acompaña a muchos de estos trastornos cutáneos.

Los retos que deseamos superar en esta iniciativa en el campo de la Dermatología son, por lo tanto, considerables. Nuestra primera área de acción consiste en concienciar sobre los trastornos cutáneos, su prevención y las muchas formas en que se ven afectados aquellos que los padecen. En segundo lugar, debemos mejorar la calidad de vida de los pacientes, ofreciéndoles no solo soluciones médicas, sino también apoyo, comprensión y respuestas efectivas a sus problemas.

Creemos firmemente que estamos bien preparados para afrontar este reto y marcar la diferencia. Entre otros motivos, porque gestionamos el ciclo de vida completo de los medicamentos, desde la formulación hasta la adherencia, lo que nos sitúa en una posición excelente para diseñar medicamentos que funcionan, ayudan y se adaptan a las necesidades de los pacientes.

Nuestro enfoque

1. Comprensión y asistencia a los pacientes

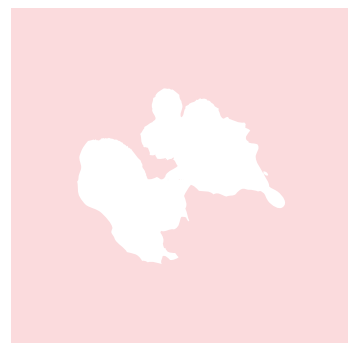
El punto de partida para ejercer un impacto positivo en la vida de los pacientes en Dermatología consiste en desarrollar una profunda comprensión no solo de las enfermedades que padecen, sino también de las consecuencias que tienen para su salud física, mental y social. Nuestra principal área de interés se centra en las siguientes patologías: queratosis actínica, dermatitis atópica, acné severo, rosácea y psoriasis.

Queratosis actínica

La queratosis actínica consiste en lesiones provocadas por queratinocitos anormales, comúnmente presentes en personas mayores de piel clara. Estas células mutadas tienen el potencial de convertirse en carcinomas epidermoides invasivos. La queratosis actínica se manifiesta a través de lesiones rojas, escamosas o con costras, que tienden a aparecer en superficies de la piel continuamente expuestas al sol, como el rostro, el cuero cabelludo calvo, el dorso de las manos o el escote.²

La inmunosupresión es otro factor importante de riesgo para desarrollar queratosis actínica. Se calcula que la progresión de queratosis actínica a carcinoma epidermoide es de entre el 6 y el 10 % en un plazo de 10 años y se ha estimado que aproximadamente el 40 % de los pacientes inmunodeprimidos desarrollará un carcinoma epidermoide invasivo.³

Los pacientes deben evitar la luz intensa del sol y protegerse de los rayos UV, lo que les puede impedir realizar sus actividades diarias y condicionar el comportamiento e interacción en sus círculos sociales. Esto, sumado al riesgo de que la queratosis actínica degenera en un carcinoma epidermoide, puede conllevar un nivel de estrés considerable para los pacientes, tanto desde un punto de vista físico como psicológico.⁴



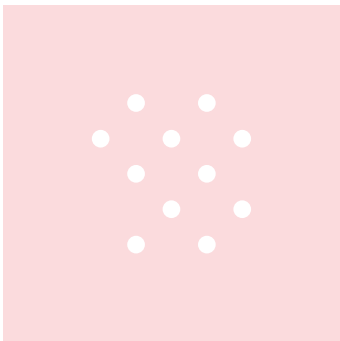
Queratosis actínica



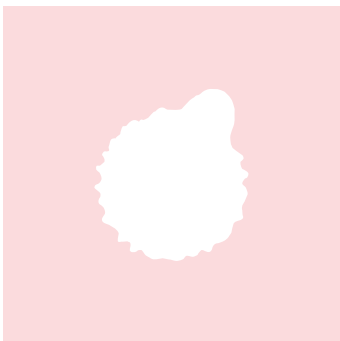
Dermatitis atópica y eczema

Dermatitis atópica y eczema

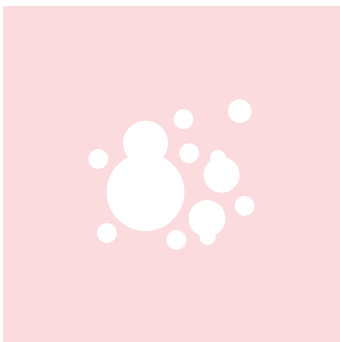
La dermatitis atópica es un trastorno cutáneo inflamatorio crónico que se caracteriza por sequedad, escamas y prurito en la piel, con brotes de sintomatología muy molesta. La dermatitis atópica y el eczema crónico de carácter moderado a grave pueden tener un gran impacto en la calidad de vida del paciente, principalmente debido al fuerte prurito. Los trastornos psicológicos más comunes derivados de la dermatitis atópica son la ansiedad y la depresión.⁵ Los pacientes con dermatitis atópica experimentan más alteraciones emocionales que la población sana, como irritabilidad, rencor, sentimiento de culpa y hostilidad.⁶ Esta enfermedad puede desestabilizar considerablemente un estilo de vida normal y sano, especialmente debido a las alteraciones de los patrones del sueño y al malestar y prurito que produce.⁷



Acné



Rosácea



Psoriasis

Acné severo

El acné es una enfermedad cutánea inflamatoria muy común en los países desarrollados que comienza en torno a la pubertad y en ocasiones puede persistir hasta la edad adulta. Está causada por distintos factores, como mayor producción de sebo, queratinización folicular anormal y presencia de la bacteria *P. acnes*. Suele presentar una combinación de lesiones no inflamatorias (comedones abiertos y cerrados) e inflamatorias (pápulas, pústulas, nódulos), que suelen aparecer en el rostro, el escote y la espalda. En algunos pacientes, las lesiones inflamatorias profundamente arraigadas pueden provocar cicatrices permanentes. Además de resultar molesto, el acné puede tener consecuencias negativas de tipo social, especialmente entre los adolescentes. De hecho, hasta un 20 % de los pacientes con acné presentan también problemas psicológicos. Estudios cualitativos recientes destacan aislamiento social, baja autoestima, baja autoconfianza, un concepto extremadamente bajo de la imagen personal, timidez, depresión, ira, aprensión y frustración como rasgos comunes entre los pacientes con acné.⁸

Rosácea

La rosácea es una enfermedad cutánea inflamatoria crónica de causas desconocidas. Afecta con mayor frecuencia a mujeres jóvenes de piel clara. Suele presentar enrojecimiento basal o fluctuante, granos inflamatorios o una combinación de ambos, afectando normalmente a la frente, la nariz, el mentón y las mejillas. Suele empeorar durante el verano. También empeora con el estrés, el consumo de alcohol, determinados alimentos (como los picantes) y la exposición al frío o al calor. Hasta el 70 % de los pacientes con rosácea padece problemas psicológicos, como baja autoestima y vergüenza, debido al impacto que tiene la enfermedad en el aspecto de su rostro.⁹ Al menos el 20 % presenta síntomas graves de depresión y aumento del estrés y el 15 % muestra síntomas pronunciados de ansiedad.¹⁰

Psoriasis

La psoriasis es una enfermedad cutánea inflamatoria crónica que se puede manifestar de distintas formas. La psoriasis en placas, que es la forma más común, se presenta con lesiones rojas, gruesas y escamosas, principalmente en el cuero cabelludo, la región sacra, los codos, las rodillas y las espinillas. Las lesiones también pueden afectar a las palmas de las manos y las plantas de los pies, los pliegues de la piel, las uñas e incluso las articulaciones. En ocasiones, las lesiones pueden ir acompañadas de prurito e incluso dolor. La psoriasis tiene un efecto psicológico considerable en quienes la padecen, a menudo por miedo al rechazo. Muchas personas se avergüenzan de su enfermedad y se aíslan del mundo exterior por la descamación o las costras que pueden aparecer en su piel, entre otros problemas. Hasta el 36 % de los pacientes admite que su enfermedad les produce baja autoestima y tristeza y el 46 % se siente afectado en entornos en los que sus lesiones son más visibles, como las piscinas, los gimnasios o la playa.¹¹

Además de los efectos psicológicos de la psoriasis, los síntomas físicos también pueden tener un gran impacto en los pacientes. Tres de cada cuatro consideran que los síntomas de su enfermedad, como dolor, prurito, grietas en la piel o descamación, les afectan en su vida diaria.¹²

Nuestro trabajo sobre distintas patologías con pacientes, asociaciones de pacientes y grupos de interés, como la *European Melanoma Association*, nos ha llevado a identificar áreas en las que podemos contribuir, más allá del suministro de medicamentos efectivos. Uno de estos casos lo constituye la adherencia al tratamiento, que hemos constatado que representa un problema crucial al enfrentarnos a enfermedades dermatológicas. El carácter crónico o prolongado de la enfermedad dermatológica lleva a muchos pacientes a abandonar el tratamiento a lo largo de su vida, reduciendo el impacto positivo de la detección temprana y la prevención en la práctica clínica diaria, con importantes repercusiones médicas y financieras. Un ejemplo común de esta tendencia lo constituyen los pacientes a quienes se recetan cremas densas o engorrosas: las molestias y dificultades para aplicar el tratamiento suelen conducir a que éste se abandone antes de tiempo, reduciendo así su eficacia y generando un mayor número de consultas así como un aumento del malestar para el paciente.

Para reducir el impacto de este inconveniente, Almirall ha lanzado un proyecto estratégico con el objetivo de identificar los principales motivos de la falta de adherencia y desarrollar estrategias para resolver este problema conjuntamente con los pacientes: el Observatorio para la Adherencia al Tratamiento de Almirall. Como punto de partida para este proyecto, hemos recopilado información útil para aumentar la sensibilidad hacia los problemas de adherencia dentro de la comunidad dermatológica a través de un consejo asesor formado por un panel de prestigiosos expertos internacionales. También hemos realizado un estudio etnográfico de pacientes con queratosis actínica y psoriasis para averiguar cómo conviven a diario con sus enfermedades y cuál es su nivel de adherencia al tratamiento. Las recomendaciones nos permitirán resolver problemas de mala adherencia en estos campos.



2. Concienciación entre los médicos y la comunidad científica

Otro aspecto crucial de nuestra actividad consiste en generar información útil y concienciar sobre todas estas enfermedades en las esferas médica y científica.

Un ejemplo de nuestro enfoque innovador pudo verse en el congreso anual de la *American Academy of Dermatology*, celebrado en marzo de 2015. En nuestro *stand*, los visitantes podían conocer a *María*, un busto interactivo que ofrecía información sobre las causas, características y tratamientos disponibles para el acné. Diseñado como herramienta de formación interactiva, el busto de *María* presentaba distintos tipos de lesiones. Al tocar cada lesión, se mostraba información relacionada en una pantalla de vídeo.



Busto Interactivo de *María*, Congreso anual de la *American Academy of Dermatology*

Otra actividad significativa llegó de la mano de nuestra colaboración con la Fundación Europea contra el Cáncer de Piel (por sus siglas en inglés, ESKF). Las clases de la ESKF fueron impartidas en uno de los centros más importantes y reconocidos para el tratamiento de enfermedades dermatológicas en Europa, el Hospital Universitario St. Josef de Bochum (Alemania), y estaban dirigidas no solo a sensibilizar sobre la prevención, el diagnóstico y el tratamiento del cáncer de piel en Europa, sino también a favorecer la interconexión y el intercambio de conocimientos entre dermatólogos, oncólogos y líderes de opinión clave de todo el continente en el campo de la salud pública. Almirall ha contribuido incondicionalmente a la petición de compartir nuestra experiencia en el campo de la queratosis actínica, su detección y tratamiento tempranos, y esperamos que esta iniciativa se convierta en una contribución permanente.

Otro ejemplo de nuestro trabajo fue el VIII Simposio de la *Skin Academy*, celebrado en Barcelona en marzo. La *Skin Academy* es una iniciativa líder en Dermatología de carácter internacional e interdisciplinario, dirigida por un equipo independiente de expertos clínicos. Se creó para ayudar a transferir los conocimientos científicos más recientes en Dermatología a quienes trabajan con enfermedades cutáneas. A través de sus actividades, la *Skin Academy* busca formar y compartir experiencias que favorezcan las buenas prácticas clínicas y mejoren la calidad de vida de los pacientes. Bajo el título “*Broadening our Horizons in Dermatology*” (Ampliando nuestros horizontes en la Dermatología), el simposio reunió a dermatólogos de 10 países para recopilar y ofrecer formación en distintos campos, desde los últimos avances tecnológicos en diagnóstico dermatológico hasta la medicina regenerativa en el tratamiento de los trastornos cutáneos.

3. Nuestra transformación

Además de las acciones que llevamos a cabo con nuestros interlocutores, los pacientes y la comunidad sanitaria, 2015 nos sirvió para reorientar toda nuestra organización al objetivo de ofrecer soluciones innovadoras para los pacientes en Dermatología a través de nuestro *know-how* acumulado y nuestra competencia técnica en este campo. Gracias a una amplia gama de acciones internas y externas, no solo nos encontramos hoy en una mejor posición para conseguir este objetivo, sino que podemos hacerlo escuchando mejor las aportaciones de los pacientes, los médicos y la comunidad científica.



El primer paso de este proceso consistió en empezar a impartir cursos de formación sobre Dermatología en nuestra organización. Hemos realizado una inversión considerable en estos cursos, que cubren cuatro áreas principales (la piel, las lesiones cutáneas, las patologías cutáneas y el envejecimiento de la piel) y se han puesto a disposición de todos nuestros empleados en todos los departamentos. El contenido de estos cursos va desde los problemas de los pacientes hasta el tratamiento dermatológico temprano.



También se han implementado cambios estructurales, como la creación del grupo de trabajo interdisciplinario ELCM (por sus siglas en inglés, *Existing Life Cycle Management*). La tarea del ELCM consiste fundamentalmente en analizar ideas relacionadas con el *portfolio* actual de medicamentos dermatológicos bajo prescripción médica para incrementar su vida útil (nuevas indicaciones, envases...). Esta labor comienza por la fase de tutelaje, para luego pasar al proceso de diseño y producción, garantizando así que todas las buenas ideas y tratamientos alcancen su potencial.

También estamos trabajando para mejorar la gestión del ciclo de vida de nuestro *portfolio*. En la actualidad estamos realizando grandes esfuerzos para analizar nuestros productos y las necesidades de los mercados y los pacientes a fin de maximizar las ventajas de nuestro *portfolio* para los pacientes. Este análisis nos ha permitido detectar las necesidades de nuevos mercados y mejorar de inmediato la disponibilidad de tratamientos fiables y demostrados introduciendo nuevos productos. En 2016 tenemos previsto finalizar el análisis del proceso de introducción en países clave.



Operaciones corporativas

En 2015 Almirall ha hecho un esfuerzo impresionante por reorientar su actividad principal y convertirse en líder en el mercado global de Dermatología. Durante este año, la compañía ha sabido aprovechar una serie de apasionantes oportunidades comerciales que nos han situado en una posición muy prometedora de cara a 2016.

Fusiones y adquisiciones

La adquisición del 100 % del capital de **Poli Group Holding**, ejecutada a finales de 2015, ha sido la operación más relevante del año. La compra del grupo no solo nos ha permitido alcanzar posiciones de liderazgo en regiones clave como Asia—considerada crucial en términos estratégicos para la compañía desde hace ya mucho tiempo—sino que también ha mejorado considerablemente nuestra posición en Europa y EE. UU.

La adquisición de Poli Group nos ha proporcionado también otros activos. En primer lugar, el *portfolio* de medicamentos de prescripción y OTC de Poli Group presenta un enorme potencial de crecimiento y se complementa a la perfección con nuestros productos propios. En segundo lugar, nos aporta competencias complementarias cruciales. Y, finalmente, nos proporciona una estructura de I+D centrada en Dermatología, con tecnología de formulación patentada en forma de hidroxipropil chitosan (HPCH) y tres proyectos en fase clínica.

Aparte de esta emocionante adquisición, durante este año también nos hemos posicionado firmemente en el mercado de la estética. Durante el primer semestre del año Almirall realizó una importante inversión de capital en **Suneva Medical**, compañía líder del sector que distribuye Bellafil®, el único rellenador facial aprobado por la FDA (*Food and Drug Administration*) disponible actualmente en el mercado. Esta inversión se complementó en septiembre de 2015, cuando Almirall adquirió una participación minoritaria en ThermiGen y luego ejerció la opción de compra para adquirir hasta el 100 % de la compañía por un valor empresarial de unos \$80 millones. **ThermiGen** es una compañía medicoestética que desarrolla y fabrica sistemas de energía termorregulados para cirugía plástica con aplicaciones muy interesantes en Dermatología. La ejecución de la opción de compra se anunció formalmente a principios de 2016.

Ambas operaciones, Suneva y ThermiGen, constituyen el primer paso hacia la consolidación de la presencia de Almirall en el mercado de la estética y siguen reforzando nuestra posición de liderazgo en Dermatología. Estamos seguros de que representa una oportunidad muy atractiva para acceder a un mercado apasionante y dinámico, con un potencial de ventas globales con altos indicadores de crecimiento.

Desarrollo de negocio

El resto de nuestras operaciones se destinó a optimizar nuestro *portfolio*. Dentro de esta categoría cabe mencionar nuestra desinversión en los derechos de Constella®/Linzess® y la cesión de los derechos de distribución de Toctino® a Stiefel, compañía de GSK, a cambio de los derechos totales de Veltin® (acné) y Altabax® (impétigo), productos que encajan mucho mejor con nuestro *portfolio* actual. Solo Veltin®, un antibiótico de prescripción para el tratamiento tópico del acné que constituye la mayor indicación médica en EE. UU., tiene un mercado total de \$3.000 millones. Ambos productos se comercializarán a través de la filial de Almirall en EE. UU., Aqua Pharmaceuticals. Esta adquisición estratégica refuerza la franquicia dermatológica de Almirall en EE. UU. y la expansión internacional del grupo.



Julio 2015

Inversión en
Suneva Medical



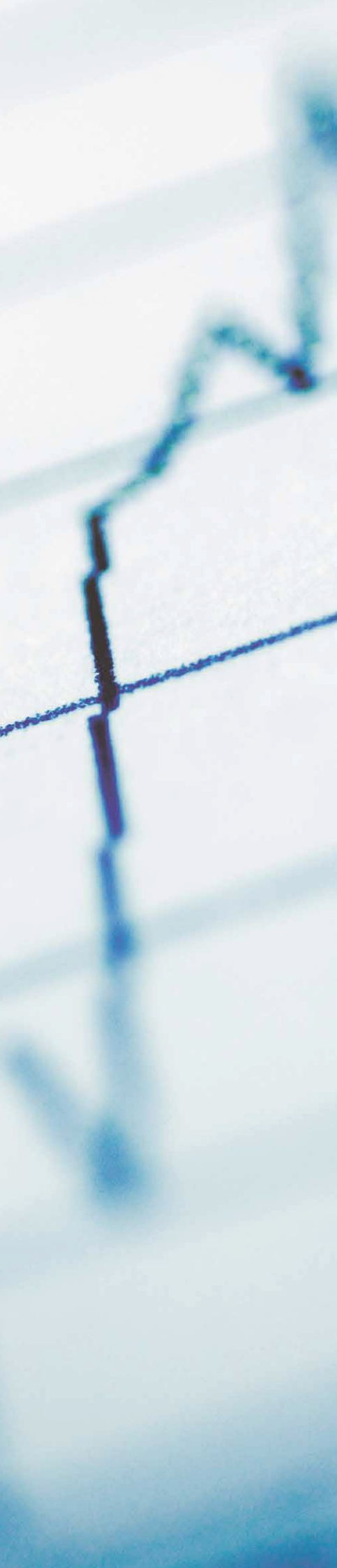
Noviembre 2015

Adquisición de Veltin®
y Altabax®,
Adquisición de Poli Group



Enero 2016

Adquisición
de ThermiGen



Ventas del ejercicio

No podemos sino describir 2015 como un año positivo para la compañía desde el punto de vista de las ventas. Como resultado de nuestro cambio estratégico hacia el campo de la Dermatología, las ventas totales se vieron impulsadas por áreas de este sector, lo que se tradujo en unos Ingresos Totales de €769 MM. De este total, las Ventas Netas ascendieron a €685 MM, mientras que los €84 MM restantes procedieron de Otros Ingresos.

Nuestra mayor prioridad en 2015 fue centrarnos en áreas especializadas y, en particular, seguir aumentando y cimentando nuestra posición como referente global en Dermatología, maximizando así el valor de nuestro *portfolio* actual.

Nuestras actividades en Dermatología se centraron en marcas estratégicas para la queratosis actínica, como Solaraze®, Actikerall®; Balneum®, un tratamiento emoliente diseñado para necesidades específicas; Acticlate®/Monodox® para acné severo; Cordran® para dermatosis sensible a los esteroides; Xolegel® para dermatitis seborreica; Verdeso® para dermatitis atópica; y Decoderm® para el tratamiento de enfermedades cutáneas inflamatorias o alérgicas.

Ventas Netas en Dermatología

Nuestra unidad de Dermatología incrementó las ventas en Dermatología de la compañía en un 15,9 % en 2015, representando ahora el 43,1 % del total de las Ventas Netas, frente al 36,9 % de las ventas comparables en 2014 (sin incluir las ventas de Eklira®). Este negocio presenta un buen equilibrio entre las ventas de EE. UU. y Europa, que representan el 50,8 % y el 49,2 % de las ventas totales respectivamente.

El resto de las ventas correspondieron a Respiratorio (15 %), Gastrointestinal y Metabolismo (18 %), Sistema Nervioso Central (8 %) y otras áreas terapéuticas (16 %).

Ingresos Totales

€769 MM

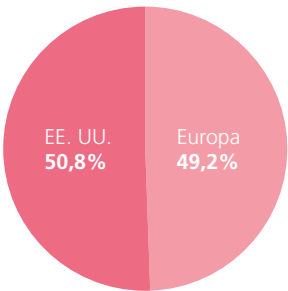
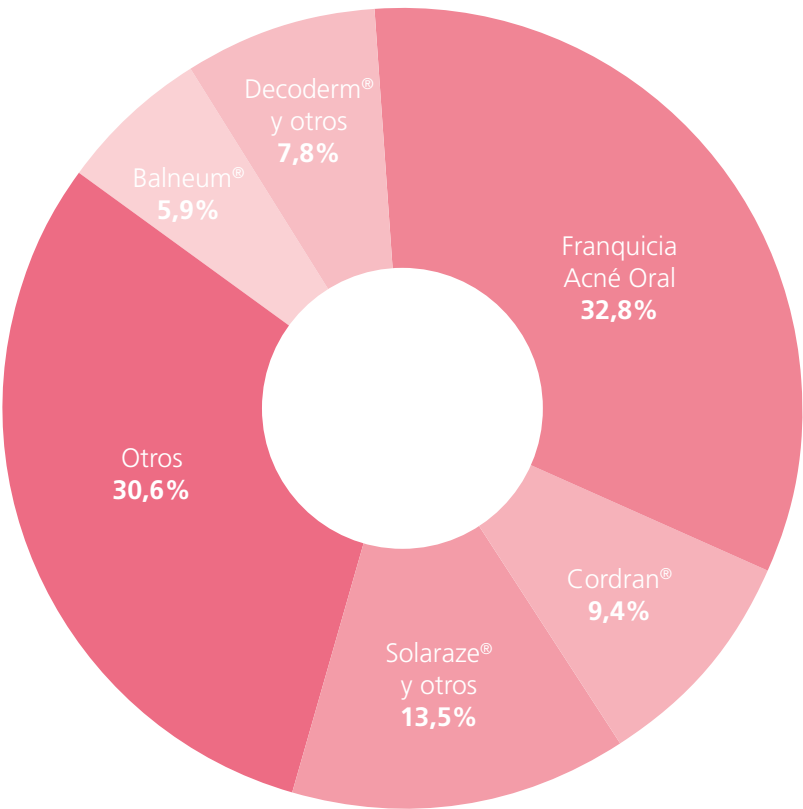
Ventas Netas

€685 MM



Ventas en Dermatología en 2015

Millones de €	Ventas Netas
EE. UU.	150,0
Franquicia Acné Oral	96,8
Cordran®	27,7
Otros EE. UU.	25,5
Europa	145,1
Solaraze® y otros	39,7
Decoderm® y otros	23,1
Balneum®	17,5
Otros Europa	64,8
Total Dermatología	295,1





Un *portfolio* equilibrado

Nuestras 10 marcas principales representaron el 58 % de las Ventas Netas, cifra que constituye una sólida demostración del equilibrio de nuestro *portfolio*, que no depende de un solo producto. Estos resultados también muestran una mayor presencia de productos dermatológicos como consecuencia de nuestro nuevo enfoque en esta área y de los buenos resultados de ventas registrados por nuestra filial en EE. UU.

El equilibrio de las ventas de nuestros productos propios en comparación con los productos de otras compañías a través de acuerdos de *license-in* también es muy positivo, con un 67 % en el primer caso y un 33 % en el segundo.

Los 10 productos más vendidos

Productos		Miles de €
Franquicia de Acné Oral (doxiciclina)	●	96.826
Ebastel® y otros (ebastina)	●	62.139
Tesavel® & Efficib® (sitagliptina)	●	44.134
Solaraze® (diclofenaco sódico)	●	39.739
Plusvent® (salmeterol & flucasona)	●	31.842
Airtal® y otros (aceclofenaco)	●	28.017
Cordran® (flurandrenolida)	●	27.697
Almax® (almagato)	●	23.870
Decoderm® y otros (fluprednidenol)	●	23.121
Almogran® y otros (almotriptan)	●	17.701
Eklira® y otros (bromuro de acilidinio)		-
Otros	● ●	217.901
Ventas Netas Totales		684.985

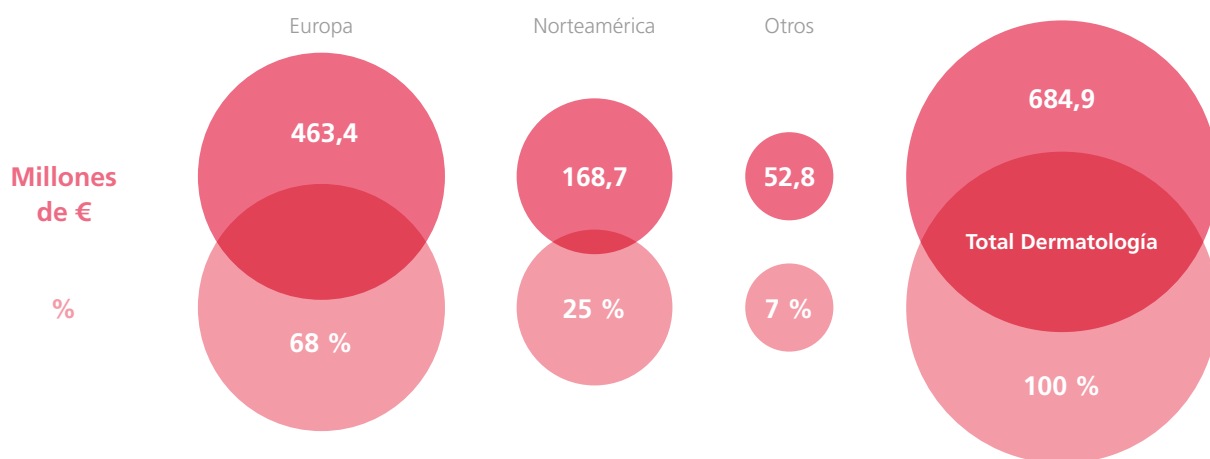
● Productos propios y adquiridos | ● Acuerdos de comercialización

Ventas Netas por zona geográfica

Nuestro *portfolio* de productos también está diversificado en términos de las zonas geográficas en las que tenemos presencia: el 68 % de las ventas se registraron en Europa, el 25 % en EE. UU. y el 7 % restante en otras zonas.

Cuando observamos las ventas de Dermatología, el equilibrio es incluso mayor, con el 49,2 % procedente de Europa y el 50,8 % de EE. UU. Nuestra filial en EE. UU. fue la principal impulsora del crecimiento en términos de ventas (con una variación de un año a otro del +35,4 %), pues sigue disfrutando de una posición de liderazgo en la venta de uno de los productos estratégicos de la compañía, Acticlate®. Todos nuestros productos de Dermatología presentaron crecimiento en EE. UU. en comparación con el mismo periodo de 2014.

Ventas por área geográfica



* Incluye EE. UU., Canadá y México.

Perspectivas de ventas para 2016

Almirall actualizó sus directrices financieras en 2015 debido a la mejoría del comportamiento operacional del negocio. Somos optimistas sobre nuestro comportamiento para 2016: la incorporación de nuevos productos a nuestro *portfolio* ofrece excelentes oportunidades de crecimiento para el año próximo. Entre ellas, cabe destacar la onicomicosis y el acné, que es la mayor indicación dermatológica en EE. UU., con un tamaño de mercado total aproximado de \$3.000 millones. Otra interesante fuente de oportunidades que se nos presenta en 2016 proviene del campo de la Estética. Nuestra inversión en Suneva Medical en el segundo trimestre, junto con el anuncio de la adquisición de ThermiGen a principios de enero de 2016 nos han introducido con fuerza en esta interesante área.

Las perspectivas para 2016 son las siguientes: anticipamos un crecimiento alto de un dígito sencillo de los Ingresos Totales, con un nivel de crecimiento similar estimado para las Ventas Netas. También esperamos registrar un crecimiento alto de un dígito sencillo del EBITDA respecto a 2015.

La incorporación de nuevos productos a nuestro *portfolio* ofrece excelentes oportunidades de crecimiento para el próximo año





Responsabilidad Corporativa

Nuestro enfoque
Desempeño Social
Desempeño Medioambiental
Desempeño Económico

Nuestro enfoque

A menudo la Responsabilidad Corporativa se considera un tema accesorio o una mera aspiración. En Almirall, en cambio, está integrada en nuestra visión de convertirnos en una compañía farmacéutica líder en áreas especializadas, con un foco importante en mejorar la vida de los pacientes en Dermatología.

Nuestros esfuerzos por consolidar la integración de la Responsabilidad Corporativa en nuestra actividad forman parte de un empeño permanente que tuvo su origen cuando nos comprometimos y firmamos los códigos éticos de las asociaciones farmacéuticas a las que pertenecemos, como Farmaindustria y la Federación Europea de Asociaciones de la Industria Farmacéutica (EFPIA, por sus siglas en inglés). Ambas exigen el cumplimiento de estrictas normas éticas y de transparencia en la promoción de medicamentos y en la relación con los profesionales de la salud.

Además, en 2012 publicamos nuestro propio Código Ético, en el que establecimos pautas de conducta en las relaciones con todos nuestros interlocutores, incluyendo inversores, proveedores, competidores, socios, medios de comunicación, pacientes y autoridades.

Antes de que finalice 2016, en Europa todas las transferencias de valor entre nuestra empresa y la comunidad médica, ya se trate de profesionales u organizaciones, serán registradas y declaradas

El Código constituye una herramienta crucial para garantizar que todos nosotros en Almirall nos esforzamos permanentemente por comportarnos siguiendo estrictas pautas éticas y que la compañía en su conjunto respeta las normas de actuación que lo componen. Ello requiere un esfuerzo continuado por parte de todos en Almirall. A modo de ejemplo, en 2015 actualizamos nuestro Código Ético, por lo que se ha diseñado una formación específica para todos los empleados que se impartirá a lo largo de 2016.

Durante el año 2015 nos esforzamos también por reforzar nuestro Canal Confidencial, que actualmente está disponible en España, República Checa, México, países nórdicos, Países Bajos, Polonia y Reino Unido, y está previsto que se implemente en el resto de nuestros mercados a lo largo de 2016. Este canal invita a informar anónimamente sobre cualquier potencial incumplimiento del Código Ético, así como sobre cualquier violación de la regulación interna o cualquier otro comportamiento inapropiado en Almirall.

Otro claro ejemplo es la forma en la que hemos trabajado para adaptarnos a las nuevas normas establecidas por el nuevo Código de Transparencia de la EFPIA relativas a la promoción justa, equilibrada y transparente de los medicamentos. No solo nos hemos equipado con un código de autorregulación adicional, el Código de *Promotional Compliance* de Almirall, sino que también hemos puesto en marcha formación específica y hemos creado un equipo de Transparencia. Este equipo se encarga de adaptar el proceso y diseñar un programa de trabajo para garantizar que antes de que finalice 2016 se registren y declaren en Europa todas las transferencias de valor entre nuestra empresa y la comunidad médica, ya se trate de profesionales u organizaciones.

Entendemos estos compromisos externos e internos como la piedra angular de un proceso de mejora constante que se traducirá en la gestión integral y estratégica de nuestra Responsabilidad Corporativa.

Estamos firmemente comprometidos con el desarrollo de nuevos medicamentos para el tratamiento de las enfermedades del futuro. Para ello, tendremos que aportar valor a la sociedad a través del desarrollo de innovaciones médicas: nuestra responsabilidad es convertirnos en catalizadores de la innovación a través de nuestro departamento de I+D y de nuestra cooperación con universidades, centros de investigación y otras compañías. Pero también somos plenamente conscientes de que esta labor es y debe ser compatible con el respeto por el medio ambiente, con las normas de gobierno empresarial más estrictas y con el cuidado de nuestros empleados y de las comunidades en las que operamos. Si queremos liderar este proceso, no podemos limitarnos a dar ejemplo, sino que debemos convertirnos en auténticos embajadores del comportamiento ético representado por la integridad y la transparencia.

**El pilar
fundamental
de nuestro
negocio es el
respeto hacia
las personas**



Somos plenamente conscientes de que, para alcanzar este objetivo, necesitamos el compromiso de todos nosotros en Almirall: miembros de nuestros órganos directivos, mánagers, empleados, proveedores y socios. Solo trabajando juntos podremos asegurar una amplia difusión y un escrupuloso cumplimiento de nuestros compromisos, garantizando así que el comportamiento éticamente apropiado sea la norma en nuestras relaciones, tanto las internas como con nuestros interlocutores y la sociedad en su conjunto.

Para ello hemos definido distintos enfoques de gestión en tres áreas principales: desempeño social, desempeño medioambiental y desempeño económico.



Desempeño Social
atención centrada en la ética laboral,
las comunidades y la sociedad

El pilar fundamental de nuestro negocio es el respeto hacia las personas. Después de todo, nuestro negocio se centra en la promoción de la salud, condición indispensable para el desarrollo humano. Este respeto empieza por nuestros empleados y se extiende a todas las personas con las que tratamos en nuestras actividades comerciales.

Invertimos importantes recursos y un gran empeño en garantizar un lugar de trabajo sano y seguro y en contar con una plantilla cualificada, sometida a una formación continuada para garantizar que nuestro negocio aporte el valor añadido que nos permita convertirnos en líderes en Dermatología y ofrecer medicamentos valiosos a la sociedad.

El largo camino hacia la aportación de valor social es sinuoso, desde la detección de una necesidad médica no cubierta en nuestras áreas terapéuticas de interés hasta el lanzamiento de un nuevo medicamento. En Almirall somos muy conscientes de que necesitamos el talento de nuestros científicos y tecnología innovadora para llegar a nuestro destino. Pero también sabemos que dependemos de sinergias y alianzas con la comunidad médica, el mundo académico, otras compañías y asociaciones de pacientes para abrirnos camino en la dirección correcta.

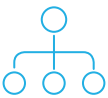




Desempeño Medioambiental

atención centrada en una gestión medioambiental responsable

Nuestro compromiso con el medio ambiente abarca todo nuestro ciclo de actividad: desde I+D hasta la producción de principios activos y productos farmacéuticos. Aspiramos a minimizar tanto nuestro consumo de energía y materias primas como nuestros residuos y emisiones. Este objetivo supone otro reto para la innovación, que suele requerir de una inversión en la reformulación de nuestros productos.



Desempeño Económico

atención centrada en un rendimiento económico transparente

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



Desempeño Social

En Almirall, nuestro objetivo fundamental es mejorar la vida de los pacientes poniendo a su disposición medicamentos innovadores y nos esforzamos al máximo en nuestro día a día para alcanzar este objetivo. Como compañía innovadora, también dedicamos todos nuestros esfuerzos a convertirnos en catalizadores de la innovación farmacéutica y promover el descubrimiento y el desarrollo de tratamientos que marquen un cambio significativo en la calidad de vida de las personas que padecen enfermedades de nuestra área de interés. Pero vamos todavía más allá y nuestra preocupación por mejorar las vidas de las personas, ya sean los pacientes de nuestras áreas de acción, las comunidades en las que operamos o nuestros empleados, nos ha llevado a emprender iniciativas muy diversas.

Reducción del 69 % del índice de accidentalidad en Almirall España, estando en su menor nivel histórico y un 85 % por debajo del índice oficial del sector farmacéutico. 0 accidentes en Sede Central, Centros I+D y Plantas Químicas.	Reducción del 62 % del índice de accidentalidad en filiales, estando en su menor nivel histórico. Todas las filiales con 0 accidentes, excepto 3 accidentes leves distribuidos en Mexico e Italia.	1.128 exámenes médicos a los colaboradores. 10.255 visitas y consultas en los servicios médicos que tenemos en los mayores centros.
276 evaluaciones de riesgos laborales, en diferentes ámbitos de la organización, en materia de seguridad laboral, ergonomía, psicosociología aplicada, e higiene industrial.	109 actividades de verificación para asegurar que se cumplen en los diferentes centros los mayores estándares en materia de prevención y medio ambiente (p.e. autoinspecciones, auditorías internas y externas, visitas por la Dirección, etc.).	68 propuestas de mejora en materia de prevención y/o medio ambiente, formuladas por los colaboradores de diferentes ámbitos.
371 acciones correctoras y/o preventivas en materia de prevención y medio ambiente, derivadas de incidentes, evaluaciones de riesgos, actividades de verificación, etc.	177 procesos de información tutelada a nuevos colaboradores o colaboradores que han cambiado de puesto o centro de trabajo.	580 normas legales que nos afectan en diferentes ámbitos de la organización en materia de prevención y medio ambiente, cuyo cumplimiento se evalúa todos los años.



Nuestro equipo humano

En Almirall somos plenamente conscientes de que el mayor activo con que contamos es nuestro equipo humano. Por eso nos esforzamos por ofrecer a nuestros empleados el mejor entorno laboral posible para poder garantizar su desarrollo profesional y contribuir a su salud y bienestar. Un indicador de nuestro éxito es el hecho de que hayamos sido nombrados *Top Employer* por el *Top Employers Institute* cada año desde 2008.

El primer paso para lograr el bienestar de nuestro equipo consiste en garantizar que la salud y la seguridad sean de primordial importancia para la compañía. Nuestro sistema de gestión de la salud y la seguridad, conforme a la norma OHSAS 18001 e implantado desde 2007, se ajusta y revisa cada año para garantizar que se adapte a la perfección a nuestra actividad y que esté siempre actualizado con las mejores prácticas. Esta labor continuada culminó con la coronación de 2015 como el mejor año de la historia de la compañía en este aspecto, con un registro de mínimos históricos en materia de accidentes y problemas de salud laboral. Con tan solo cuatro accidentes en 2015, nuestras cifras para España son las mejores que hemos tenido hasta ahora: un 69 % menos que en 2014 y un 85 % menos que el índice oficial para el sector farmacéutico en España. A escala global, también podemos anunciar noticias extraordinarias. En 2015 alcanzamos otro récord, con la reducción de la tasa de accidentes de nuestras filiales en un 62 % en comparación con 2014. Solo se registraron tres accidentes leves, dos en México y uno en Italia. En nuestro centro de Reinbek, solo se produjo un accidente leve, lo que significa que nuestro índice de accidentalidad se mantuvo idéntico al de 2014.

No obstante, estas extraordinarias noticias no deben dar lugar a la autocomplacencia. Por eso, nos encontramos en el proceso de adaptar nuestro sistema para cumplir con la futura norma ISO 45001 y hemos realizado estudios exhaustivos para identificar riesgos laborales en una amplia variedad de áreas. También estamos ofreciendo formación para la Dirección, diseñando un nuevo conjunto de ejercicios y simulacros y revisando a fondo los escenarios de crisis y los planes de contingencia.

Prestaciones para los empleados

Nuestros esfuerzos no se pueden limitar, y no se limitan, a garantizar un entorno laboral seguro. Nuestro objetivo consiste en promover la salud y el bienestar de nuestros empleados, ya sea a través de la promoción de prácticas saludables, una nutrición equilibrada, la conciliación de la vida laboral y personal o el bienestar económico de la plantilla a través de ayudas financieras y seguros.

Promoción de la salud y de una nutrición equilibrada

Centros de *fitness in situ*

Restaurantes y cafeterías *in situ*

Servicios médicos *in situ*

Conciliación entre la vida laboral y personal

Horario laboral flexible

Complemento para necesidades educativas especiales

Complemento para guardería

Complemento escolar

Bienestar económico

Préstamos personales

Seguro médico, de vida y corporativo

Bonificaciones por años de servicio

Plan de compensación flexible por uso de parking



Aparte de las prestaciones estándar, Almirall participa en la actualidad en un innovador proyecto para mejorar la salud de sus empleados en el presente y en el futuro: la Iniciativa para el envejecimiento saludable en el trabajo (*Healthy Aging at Work*). El envejecimiento de las personas y de la población activa constituye una tendencia consolidada en la mayoría de las sociedades occidentales que presenta nuevos retos para compañías que, como la nuestra, desean garantizar la salud de sus empleados. Basándonos en una evaluación comparativa en una serie de sectores distintos, estamos analizando las quejas de salud que podrían afectar a nuestros empleados en el futuro para dedicar ahora los recursos necesarios que puedan mitigarlas o incluso erradicarlas. Las medidas van desde acciones en materia de ergonomía y organización (como la gestión de los turnos de trabajo o planes de salida gradual del mundo laboral) hasta campañas para aumentar la concienciación, el diseño de programas de ejercicio dentro y fuera de nuestros centros o la provisión de servicios médicos y fisioterapia.

Otra acción diseñada para mejorar tanto el bienestar de los empleados como el desempeño medioambiental es nuestro plan de movilidad. Basándonos en estudios exhaustivos de la población activa, hemos identificado prácticas de movilidad que nos han permitido analizar y planificar la implantación de un amplio conjunto de medidas para incrementar la facilidad, seguridad e inocuidad medioambiental del transporte hasta y desde el lugar de trabajo. Estas medidas incluyen la cooperación con ayuntamientos y autoridades del transporte para mejorar el acceso a los lugares de trabajo, la creación de una herramienta interna para facilitar el uso de vehículos compartidos, acuerdos con cadenas de talleres para mejorar el rendimiento y la seguridad de los vehículos, una herramienta de cálculo de la huella de carbono y, en un futuro próximo, campañas y ayudas financieras para facilitar la transición de los empleados a vehículos híbridos y eléctricos.

Otro ejemplo de nuestros constantes esfuerzos por aumentar la concienciación entre los miembros de nuestro equipo es nuestra campaña global "Seguridad en Carretera" (*Safety on the Road*), que comenzó en 2012 y ha recibido distintos galardones de asociaciones profesionales y organismos de tráfico a lo largo de estos años. La campaña se centra en los desplazamientos del personal de las redes de ventas y ha jugado un papel decisivo en la disminución de los accidentes laborales en nuestras filiales internacionales. Otras campañas de concienciación que han tenido un impacto muy positivo en los centros con riesgos más complejos son la campaña "Por ti, por todos" -del Centro Farmacéutico Español- y la campaña "Entre tú y las normas hay química" de los centros químicos.

Gestión y desarrollo del talento

La captación y desarrollo efectivos del talento son fundamentales para una organización basada en la innovación como Almirall. Por eso dedicamos grandes recursos a esta área a través de programas de formación y desarrollo: programas individuales, de equipo y de desarrollo del liderazgo para mandos intermedios y directivos. Todos estos esfuerzos se coordinan a través de una plataforma tecnológica especial



denominada *gHRow*. A través de *gHRow*, hemos integrado programas clave de gestión del talento, como formación, oportunidades internas y contratación, junto con programas de desarrollo profesional. No solo concentra todos los procesos de gestión de nuestro personal en una sola herramienta y los normaliza en toda la organización de Almirall, sino que también nos permite mejorar el acceso a la información por parte de los empleados y promover una mejor gestión del talento.

Tipo de formación	Horas
Formación técnica y comercial	30.713
Cultura y conocimientos	8.600
Salud, seguridad y medio ambiente	2.714
Idiomas	12.483
Herramientas tecnológicas	1.341
Total	55.851

Los empleados de Almirall cursaron en 2015 más de 55.000 horas de formación a través de cursos, seminarios y talleres sobre valores y competencias, aspectos de empresa, materias técnicas, idiomas y ofimática.

Por lo que respecta a las oportunidades de desarrollo, nuestro programa de desarrollo del liderazgo (conocido como *Inspiring Leaders*) y nuestras evaluaciones 360° ayudan a nuestros *mánagers* y directivos a obtener una visión holística de su comportamiento en relación con nuestros valores corporativos y nuestras competencias y capacidades de liderazgo desde distintas perspectivas (reportes directos, superiores directos, compañeros e interlocutores). Nos asiste en esta tarea nuestro Libro de Talento, que fue actualizado en 2015 para poner mayor énfasis en nuestra estructura de cuatro valores corporativos y dos competencias corporativas por nivel, que deben ser desarrollados por los empleados.

También hemos seguido implantando un Plan de Desarrollo Profesional (PDP) y programas de desarrollo en equipo para garantizar que los empleados estén plenamente integrados en sus equipos. El PDP, que se implantó en 2006, es el sistema corporativo para la gestión y el desarrollo profesional de cada empleado, en línea con la estrategia, los objetivos y los valores de la compañía. A través de este plan, los empleados participan en cursos de formación internos que les ayudan a alcanzar sus objetivos de desarrollo. Una vez finalizado el curso, tanto el empleado como el superior evalúan la influencia de la formación en el rendimiento y la mejora del empleado. Esto se complementa con Planes de Desarrollo Individuales específicos para aquellos empleados con potencial para adquirir mayores responsabilidades.

El desarrollo del liderazgo y las evaluaciones 360° en cifras

2015





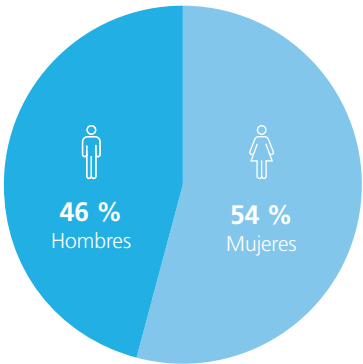
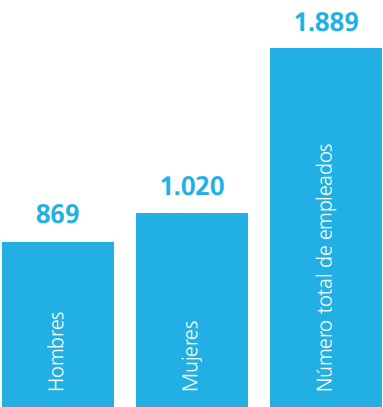
Promoción de valores y normas éticas de conducta

La forma en que trabajamos juntos, el modo en que canalizamos los esfuerzos de la organización y la manera en que interactuamos con nuestros interlocutores constituyen un aspecto fundamental de nuestra actividad. Nuestra cultura corporativa es, por tanto, fundamental en nuestro objetivo de garantizar la excelencia y ofrecer a los pacientes en Dermatología los medicamentos del futuro. Son cuatro los valores corporativos que nos definen como compañía: Confianza, Innovación, Trabajo en Equipo y Liderazgo Personal. Estos valores se traducen en la relación entre los empleados y la compañía como la comprensión mutua de que los resultados globales son la consecuencia directa de los esfuerzos individuales realizados en un entorno de apoyo y cooperación.

Una muestra de esta labor ha sido nuestro programa *Inspiring Leaders*, una serie de sesiones de formación y concienciación diseñadas para difundir de forma integral nuestra nueva estrategia, inspirar a nuestro equipo, garantizar que nuestro estilo de liderazgo esté alineado con nuestros valores y asegurarnos de dar ejemplo en la aplicación de nuestros valores. Impartido durante 2015, este programa de formación incluyó sesiones de inteligencia emocional y *mindfulness*, marca personal, talento, innovación, diversidad y gestión del cambio, entre otras muchas.

Englobando este marco encontramos nuestro Código Ético. Este documento disponible internamente constituye la norma de conducta aceptada para todos los empleados, independientemente de su posición en la cadena de valor de la empresa. Contiene todas las reglas y los procedimientos de conducta que los empleados de Almirall deben adoptar como parte integrante de sus actividades diarias y ha sido diseñado para garantizar un comportamiento intachable en sus relaciones con todos nuestros interlocutores. El cumplimiento del Código es obligatorio, por lo que se organizan sesiones de formación dirigidas a garantizar que los empleados lo comprendan y sepan cómo incorporarlo en sus actividades.

Esta estructura principal respalda otras políticas que garantizan el cumplimiento de los más altos estándares en materia de igualdad de género, la total integración de los empleados con discapacidades, no discriminación y conducta en el lugar de trabajo, entre otras.





Proyección y difusión de valor social

El principal objetivo de Almirall es ofrecer medicamentos que tengan un impacto positivo en las vidas de los pacientes. Medimos nuestro valor social por nuestra capacidad para ofrecer soluciones para las necesidades no cubiertas de los pacientes o para mejorar su calidad de vida a través de opciones mejores a los tratamientos actuales.

No obstante, no nos limitamos únicamente a aportar estos medicamentos. También dedicamos todos nuestros esfuerzos a tender la mano a los pacientes, no solo para averiguar cuál es la mejor forma de ofrecerles los tratamientos que necesitan, sino también para prestarles nuestro apoyo, aumentar la concienciación sobre sus enfermedades y contribuir a la labor de las asociaciones de pacientes. Lanzamos campañas de información periódicamente para promover cambios de hábitos y la adopción de estilos de vida más saludables entre los pacientes.

La cooperación con las comunidades en las que operamos también es de gran importancia para nosotros. Animamos a todos nuestros centros de trabajo a colaborar con las comunidades locales, ya sea a través de visitas guiadas para estudiantes o mediante otros proyectos. También financiamos una serie de programas locales que promueven la innovación y contribuyen a mejorar la salud y el bienestar en esas comunidades. Además, fomentamos otras pequeñas acciones que crean lazos más fuertes: en nuestro centro de Sant Andreu, por ejemplo, parte del ahorro procedente de nuestro sistema de gestión de la energía se ha monetizado y donado al ayuntamiento para ayudar a las familias más desfavorecidas. En nuestro centro de I+D de Sant Just, hemos donado a una escuela local los muebles que no se iban a aprovechar tras la reforma de una oficina.

Para terminar, cooperamos con distintas ONG para contribuir a sus objetivos. Una muestra de este esfuerzo es la campaña que celebramos con motivo del Día Mundial de los Refugiados, durante la semana del 20 de junio, en cooperación con el Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados (ACNUR). A través de una selección de imágenes pertenecientes a la exposición “Lo Más Importante” (*The Most Important Thing*), compuesta por fotografías de Brian Sokol, concienciamos sobre la historia y la situación de cerca de 54 millones de refugiados y desplazados en todo el mundo. La muestra presentaba artículos importantes para personas que huían de la guerra, la violencia y la persecución en sus países y que, en la mayoría de los casos, no tenían acceso a necesidades básicas, como alimentos, agua o atención médica.

Desarrollando Talento

Antigüedad media de **12 años** en Almirall

Expertos en el sector farmacéutico

70 % del total de los empleados

Valor añadido de los puestos de trabajo

64 % de los empleados con educación universitaria



Desempeño Medioambiental

La política medioambiental de Almirall se basa en un compromiso de mejora continua, cumpliendo con los requisitos legales y con otros planes que la compañía ha adoptado de forma voluntaria. La implantación de soluciones de eficiencia energética, la gestión racional de los recursos naturales y el reciclaje de los residuos generados, centran nuestra estrategia medioambiental, todo ello dentro del marco de las normas internacionales ISO 14001:2004 e ISO 50001:2011.



Hace ya más de una década que Almirall en España recibió por primera vez la certificación ISO 14001:2004, cuyo alcance fue ampliado en 2013 por TÜV Rheinland para cubrir nuestro centro alemán de Reinbek (Hamburgo). Esta certificación abarca las actividades de investigación y desarrollo, fabricación de principios activos, y fabricación y comercialización de productos farmacéuticos. El sistema superó con éxito la auditoría de seguimiento de TÜV Rheinland en 2015.

Tras la publicación en 2015 de la nueva norma ISO 14001:2015, Almirall comenzó a adaptar su sistema de gestión medioambiental a los nuevos requisitos ampliados de esta norma internacional.

Eficiencia energética

Un buen ejemplo de nuestra iniciativa para mejorar nuestro desempeño medioambiental más allá de los requisitos legales es el sistema de gestión de la energía conforme a la norma ISO 50001:2011, que hemos implantado en nuestros principales centros de España y Alemania y que nos convirtió, en 2013, en uno de los primeros laboratorios farmacéuticos en contar con esta certificación. El alcance de este sistema de gestión de la energía es el mismo que el del sistema de gestión medioambiental; cubriendo todas nuestras actividades de investigación y desarrollo, fabricación de principios activos, y fabricación y comercialización de productos farmacéuticos.

Este sistema de gestión nos ha proporcionado una herramienta para mejorar nuestra eficiencia energética de forma sistemática, aumentando el uso de las energías renovables, favoreciendo el ahorro energético y reduciendo las emisiones de gases de efecto invernadero.

Las acciones que se han puesto en marcha desde su introducción nos han permitido obtener un notable ahorro energético, destacando una reducción del 5,14 % en el consumo de electricidad y una reducción del 1,14 % en el uso de gas en 2015.

Una acción especialmente decisiva en este campo ha sido la realización en los centros industriales de campañas de concienciación. A través de anuncios llamativos e innovadores, estas campañas contribuyeron a aumentar la concienciación sobre la necesidad de gestionar la energía y los residuos y motivaron a todo nuestro equipo a prestar atención y dar importancia a los pequeños gestos.

Diseño ecológico

En Almirall gestionamos los aspectos medioambientales de nuestras actividades teniendo en cuenta todo el ciclo de vida de los medicamentos, desde el diseño y la producción, hasta la distribución y el papel de los colaboradores (*partners*). Junto con nuestra labor de concienciación medioambiental, este enfoque nos permite ir más allá de los requisitos legales y las normas comunes del sector.

En 2015 iniciamos un ambicioso proyecto de diseño ecológico que evaluará la posibilidad de reducir nuestro impacto medioambiental mediante nuevos procesos de embalaje y producción para nuestros medicamentos.

Reducción en el índice de generación de residuos en 2015:

20 % en plantas químicas

10 % en la planta farmacéutica española

35 % en el centro español de I+D

Residuos y aguas residuales

Un indicador importante del alcance de nuestro sistema de gestión medioambiental son las 9.450 toneladas métricas de residuos que se gestionaron en nuestros centros de trabajo en 2015, el 26 % de las cuales son valorizables y reciclables. Uno de los logros de este sistema fue la reducción del índice de generación de residuos que registramos en 2015 en comparación con el periodo de 2012 a 2014: una reducción del 20 % en nuestras plantas químicas, una reducción del 10 % en la planta farmacéutica española y una reducción del 35 % en el centro español de I+D.

Otro indicador destacable es nuestro estricto cumplimiento de los niveles establecidos para el control de las aguas residuales que generamos en nuestros centros de producción e I+D. En 2015 se llevaron a cabo 605 controles internos y 41 controles externos por parte de entidades independientes. En todos los casos, los parámetros comprobados se encontraban de media por debajo del 50 % de los límites legales establecidos.

Emisiones atmosféricas y cambio climático

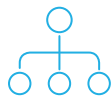
En materia de emisiones atmosféricas, también podemos destacar el estricto cumplimiento de los niveles establecidos por parte de nuestros centros de producción e I+D. Los procesos de producción farmacéutica en particular han reducido el uso de disolventes en un 84 % en los últimos años gracias a la reformulación de especialidades. A modo de ejemplo, cabe mencionar una reducción del 60 % en el uso de cloruro de metileno desde 2012, en el marco de un programa continuado dirigido a obtener la eliminación total de su uso en un futuro cercano.

Almirall mide su impacto en el cambio climático mediante el cálculo de la huella de carbono asociada a sus actividades. En el periodo de 2012 a 2015, alcanzamos una reducción del 32 % en nuestras emisiones de gases de efecto invernadero gracias a acciones de mejora en el campo de la eficiencia energética y a la adquisición de energía verde en nuestros principales centros. Por ejemplo, en 2015 estimamos un ahorro equivalente a 7.300 toneladas métricas de CO₂ gracias a la adquisición de energías ecológicas.

En 2015 incluimos nuestro centro alemán de Reinbek en el plan de cálculo global de la huella de carbono. En la actualidad, el plan ya ha sido introducido en todos nuestros centros de producción e I+D y en la sede central.

Desde 2014, estamos trabajando en la definición e implantación de planes de movilidad sostenible en nuestros principales centros, con el objetivo de mejorar la seguridad en la movilidad de nuestros empleados y minimizar el impacto medioambiental asociado. Las medidas de mejora que se implementarán comprenden, entre otras, estaciones de carga eléctrica en nuestras instalaciones, campañas para promover el uso de vehículos híbridos o favorecer el uso de vehículos compartidos.





Desempeño Económico

Gobierno corporativo

La política de gobierno corporativo de Almirall ha sido diseñada con una prioridad: proteger a los accionistas de todo el mundo asegurando la claridad y la integridad de toda la información publicada por la compañía. Transparencia y rigor al servicio de los intereses de más de 25.000 accionistas.

El gobierno corporativo de Almirall está bajo la supervisión de cinco organismos, cada uno de los cuales tiene unas funciones claramente definidas y cuyos objetivos y rendimiento se revisan y controlan periódicamente. Las funciones de dichos organismos son las siguientes:

El Consejo de Administración tiene como prioridad defender los intereses de los accionistas, la transparencia y el rigor en la información.

La Comisión de Auditoría es el órgano encargado de revisar la información financiera declarada periódicamente, velar por el cumplimiento de los requisitos legales y la correcta aplicación de los principios contables. Supervisa también los sistemas internos de auditoría, los controles internos y la gestión de riesgos de la compañía, además de asumir las relaciones con el auditor externo.

La Comisión de Nombramientos y Retribuciones supervisa el proceso de selección y la política de remuneración de los consejeros y altos directivos.

El Comité Corporativo de Compliance tiene como objeto y misión apoyar y supervisar la implementación y actualización del sistema de control de riesgos legales (*Compliance*).

El Comité de Dirección define la estrategia general de la compañía y su aplicación concreta a I+D, operaciones, finanzas y desarrollo corporativo.

En 2015 Almirall tenía alrededor de 25.000 accionistas, por cuyos intereses vela el Consejo de Administración, que presenta propuestas que deben ser aprobadas por la Junta General de Accionistas. La Comisión de Auditoría y la Comisión de Nombramientos y Retribuciones desempeñan un papel activo e importante en la elaboración de las propuestas con el fin de fortalecer la integridad e independencia de las mismas.

Transparencia
y rigor
al servicio
de más
de 25.000
accionistas

Consejo de Administración

La prioridad del Consejo de Administración es defender los intereses de los accionistas y asegurar la transparencia de la compañía, a la vez que se garantiza la integridad de la información facilitada a los accionistas.

En 2015, nueve consejeros más el secretario y el vicesecretario, ambos no consejeros, constituían el Consejo de Administración.

Hay dos Comisiones del Consejo, la Comisión de Auditoría y la Comisión de Nombramientos y Retribuciones, cuyas funciones claramente definidas se revisan periódicamente para garantizar que cumplen sus objetivos en la mayor medida posible.

Más información sobre el Consejo de Administración y las Comisiones del Consejo en la web de la compañía (<http://www.almirall.es/es/inversores/gobierno-corporativo>).

A 31 de diciembre de 2015

Presidente	Jorge Gallardo Ballart	Dominical
Vicepresidente 2º	Daniel Bravo Andreu	Externo dominical
Vocal	Antonio Gallardo Torrededía	Externo dominical
Vocal	Carlos Gallardo Piqué	Externo dominical
Vocal	Juan Arena de la Mora	Externo independiente
Vocal	Karin Louise Dorrepaal	Externo independiente
Vocal	Tom McKillop	Externo independiente
Vocal	Gerhard Mayr	Externo independiente
Vocal	Eduardo Sanchiz Yrazu	Ejecutivo
Secretario (no miembro)	José Juan Pintó Sala	No consejero
Vicesecretario (no miembro)	Joan Figueras Carreras	No consejero



Miembros del consejo en 2015

Jorge Gallardo Ballart

Presidente y consejero dominical

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

Daniel Bravo Andreu

Vicepresidente 2º y consejero externo dominical

Licenciado en Farmacia.
Socio y miembro del Consejo de Administración de otras sociedades.

Antonio Gallardo Torrededía

Vocal y consejero externo dominical

Licenciado en Gestión y Administración de Empresas.
Diversos cargos en diversas compañías del sector farmacéutico.



Gerhard Mayr

Eduardo Sanchiz

Tom McKillop

Antonio Gallardo

Jorge Gallardo

Carlos Gallardo Piqué

Vocal y consejero externo dominical

Ingeniero industrial y MBA. Diversos cargos en distintas compañías del sector farmacéutico.

Juan Arena de la Mora

Vocal y consejero externo independiente

Doctor Ingeniero Superior en Electromecánica y MBA. Miembro del Consejo de Administración de diversas compañías y Gran Cruz del Mérito Civil.

Karin Louise Dorrepaal

Vocal y consejera externa independiente

Doctora en Medicina y MBA. Diversos cargos en distintas compañías del sector farmacéutico.

Tom McKillop

Vocal y consejero externo independiente

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

Gerhard Mayr

Vocal y consejero externo independiente

Licenciado en Ingeniería Química y MBA. Diversos cargos en distintas compañías del sector farmacéutico. Presidente y miembro del Consejo de Administración de varias compañías.

Eduardo Sanchiz Yrazu

Vocal y consejero ejecutivo

Licenciado en Ciencias Económicas y MBA. Diversos cargos en distintas compañías del sector farmacéutico. Actual Consejero Delegado en Almirall.



Karin Louise
Dorrepaal

Daniel Bravo

Carlos Gallardo

José Juan Pintó

Juan Arena



Comisión de Auditoría

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

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

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

En la siguiente tabla se detalla la relación de los miembros a 31 de diciembre de 2015.

Presidente	Juan Arena de la Mora
Vocal	Daniel Bravo Andreu
Vocal	Karin Louise Dorrepaal

Comisión de Nombramientos y Retribuciones

La Comisión de Nombramientos y Retribuciones se reúne trimestralmente y debe hacerlo igualmente cada vez que la convoque su Presidente, siempre que el Consejo o su Presidente soliciten la emisión de un informe o la adopción de propuestas y, en cualquier caso, cuando resulte conveniente para el buen desarrollo de sus funciones. 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. Cuando se considera necesario para cumplir sus funciones de forma adecuada, la Comisión cuenta con el asesoramiento de expertos externos.

En la siguiente tabla se detalla la relación de los miembros a 31 de diciembre de 2015.

Presidente	Tom McKillop
Vocal	Jorge Gallardo Ballart
Vocal	Gerhard Mayr

Comité Corporativo de Compliance

Almirall cuenta con una política de *Compliance* en todas las áreas de la compañía con el propósito de dotar a la organización de un sistema de control de riesgos legales. El objetivo fundamental consiste en la

verificación del cumplimiento de las normas (legales, contractuales e internas) aplicables a Almirall, y el control de los riesgos legales consistentes en la potencial responsabilidad de la compañía y/o de sus administradores, miembros del Consejo de Administración y representantes legales como consecuencia de incumplimientos del marco normativo.

El Comité de *Compliance* es el organismo responsable de apoyar y supervisar la implementación y el cumplimiento de la normativa legal. Está formado por el Presidente de la compañía, el Consejero Delegado, el Director Corporativo Comercial, el Director Corporativo de Investigación y Desarrollo, el Director Corporativo Financiero, el Director Corporativo de Recursos Humanos, el Director de Auditoría Interna y el *General Counsel*. El objetivo del Comité es revisar los informes sobre riesgos jurídicos y, en caso necesario, aprobar la implementación de las medidas que hay que tomar para remediarlos.

Comité de Dirección

Órgano interno de primer nivel en el que están representados los principales ámbitos organizativos de Almirall.

El Comité de Dirección está formado por diez miembros. Está presidido por el Consejero Delegado, cargo que ocupa Eduardo Sanchiz desde 2011. La última incorporación al Comité de Dirección es la de Amita Kent como Directora Legal.

A 31 de enero de 2016



- 1 Eduardo Sanchiz Yrazu
Consejero Delegado
- 2 Alfredo Barón de Juan
Director Corporativo, Comercial
- 3 Thomas Eichholtz
Director Corporativo, Investigación y Desarrollo
- 4 Daniel Martínez Carretero
Director Corporativo, Financiero
- 5 Javier Arroniz Morera de la Vall
Director Corporativo, Recursos Humanos
- 6 Joan Figueras Carreras
Director Corporativo, General Counsel
- 7 Alfonso Ugarte Castillo
Director Sénior, Unidades de Negocio Globales
- 8 Jordi Sabe Richer
Director Sénior, Desarrollo Corporativo
- 9 Elói Crespo Cervera
Director Sénior, Área Industrial
- 10 Amita Kent
Directora Legal

Bibliografía

1. IMS Retail sales, EU-5 markets, ATC class 2014 "D" RX without Stelara.
2. Stockfleth E et al. Development of a treatment algorithm for actinic keratoses: a European Consensus. *Eur J Dermatol* 2008; 18(6): 651-659.
3. Salasche SJ. Epidemiology of actinic keratoses and squamous cell carcinoma. *J Am Acad Dermatol* 2000; 42: 4-7.
4. Esmann Solveig, Patient's Perspective on Actinic Keratosis, in *Actinic Keratosis*, p. 9, 10.
5. Cheng, CM, et al. Risk of developing major depressive disorder and anxiety disorders among adolescents and adults with atopic dermatitis: a nationwide longitudinal study. *J Affect Disord*. 2015 Jun 1;178:60-5.
6. Cheng, CM, et al. Risk of developing major depressive disorder and anxiety disorders among adolescents and adults with atopic dermatitis: a nationwide longitudinal study. *J Affect Disord*. 2015 Jun 1;178:60-5.
7. Cheng, CM, et al. Risk of developing major depressive disorder and anxiety disorders among adolescents and adults with atopic dermatitis: a nationwide longitudinal study. *J Affect Disord*. 2015 Jun 1;178:60-5.
8. Revol O1, Milliez N1, Gerard D1. Psychological impact of acne on 21st-century adolescents: decoding for better care. *Br J Dermatol*. 2015 Jul;172 Suppl 1:52-8.
9. Moustafa F et al, The psychological impact of rosacea and the influence of current management options, *J Am Acad Dermatol*. 2014 Nov;71(5):973-80.
10. Daphne Su and Peter D. Drummond, Blushing Propensity and Psychological Distress in People with Rosacea, *Clinical Psychology & Psychotherapy*, 2012; 19 (6), 488–495.
11. Análisis del impacto físico, emocional y socio-sanitario de la psoriasis, *Acción Psoriasis* 2014.
12. Análisis del impacto físico, emocional y socio-sanitario de la psoriasis, *Acción Psoriasis* 2014.

Síguenos en:

 www.almirall.es

 [Almirall](#)

 [Almirall Pharma](#)

Accede a la versión *online*:





Centro de excelencia en I+D en Sant Feliu del Llobregat, Barcelona



Planta de producción en Sant Andreu de la Barca, Barcelona



Sede central, Barcelona



Centro de excelencia en Dermatología en Reinbek, Alemania



Soluciones pensando en ti

Almirall, S.A.
General Mitre, 151
08022 Barcelona España
T. 93 291 30 00
www.almirall.es