

07

INFORME
ANUAL
2007

Lo más importante,
las personas

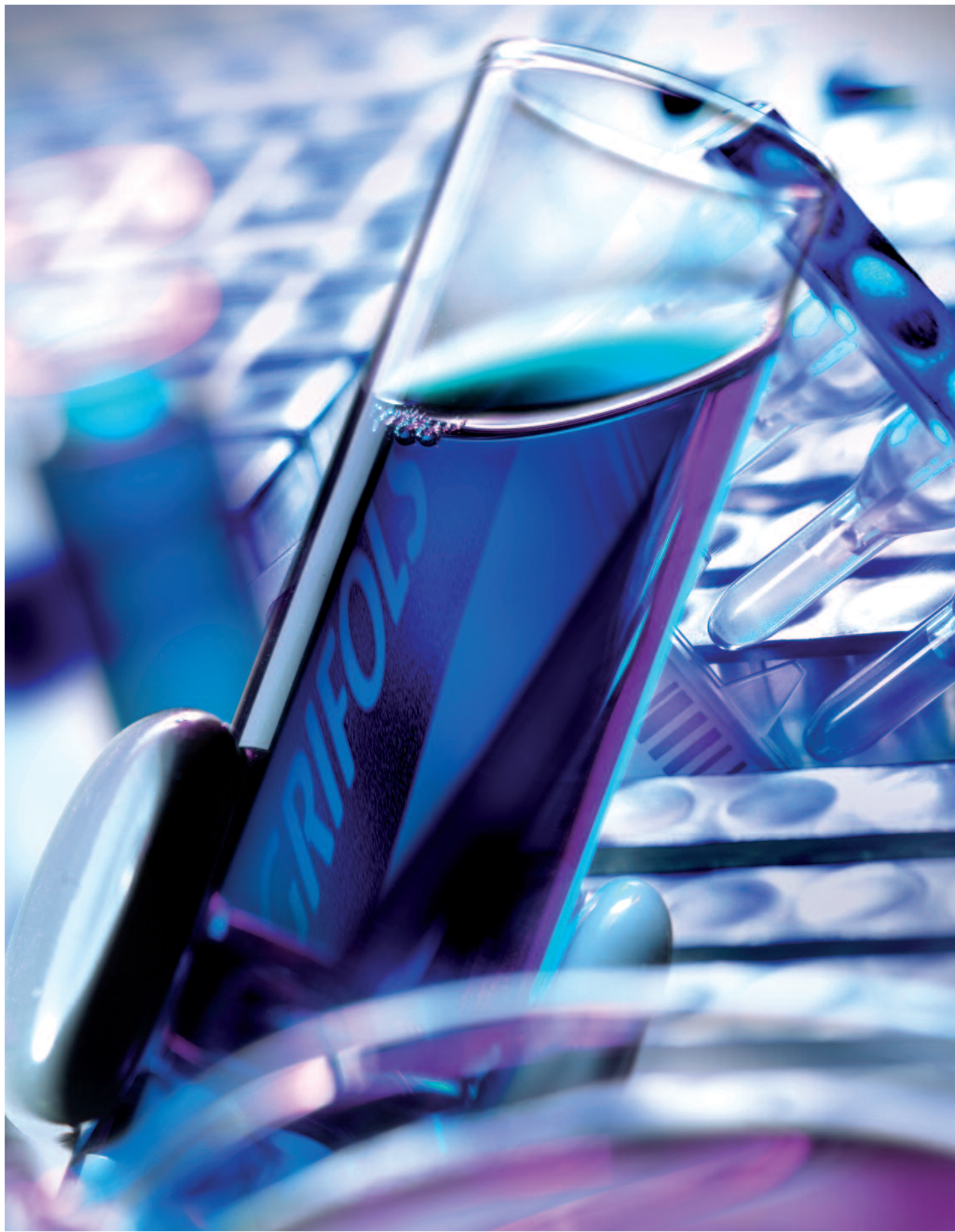
GRIFOLS

LIBRO

1. Presentación	5
1.1 Principales magnitudes	6
1.2 Carta del Presidente	8
1.3 Órganos de Gobierno	10
2. Informe de actividad	13
2.1 Resumen general	14
2.2 División Bioscience	36
2.3 División Diagnostic	44
2.4 División Hospital	50
3. Acciones, accionistas y evolución bursátil	57
3.1 Capital social	59
3.2 Accionariado	60
3.3 Evolución de la acción en Bolsa	61
3.4 Dividendos y rentabilidad	64
Información Corporativa	66
Direcciones Corporativas	67

CD

4. El compromiso de Grifols	
4.1 Recursos Humanos	
4.2 Medio ambiente	
5. Cuentas anuales	
5.1 Informe de auditoría	
5.2 Cuentas anuales	
5.3 Informe de gestión	



1. P R E S E N T A C I Ó N

1.1. PRINCIPALES MAGNITUDES

1.2. CARTA DEL PRESIDENTE

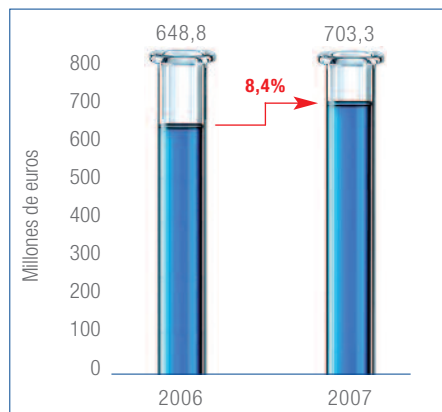
1.3. ÓRGANOS DE GOBIERNO

1. 1. P R I N C I P A L E S M A G N I T U D E S

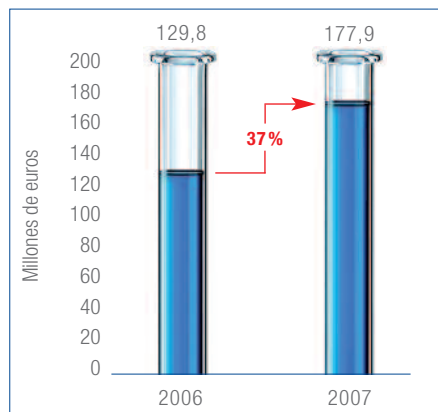
PRINCIPALES INDICADORES			
	2007	2006	% Var.
Ingresos	703,3	648,8	8,4%
EBITDA	177,9	129,8	37,0%
EBIT	146,4	100,5	45,6%
Beneficio neto	87,8	45,4	93,3%
Otros indicadores	2007	2006	% Var.
Patrimonio neto	384,2	368,4	4,3%
Total activo/pasivo	939,6	913,7	2,8%
Inmovilizado material	201,3	185,0	8,8%
Otra información relevante	2007	2006	% Var.
PLANTILLA TOTAL			
España	1.948	1.889	3,1%
USA	2.517	2.058	22,3%
ROW	284	252	12,7%
TOTAL	5.037	4.199	20,0%



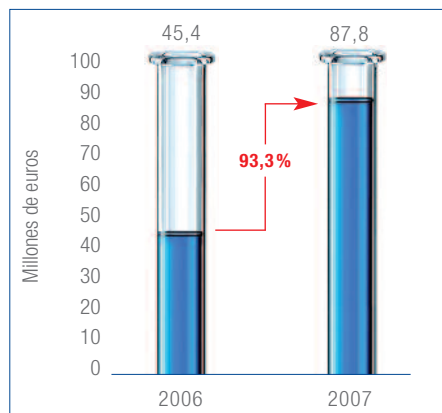
INGRESOS



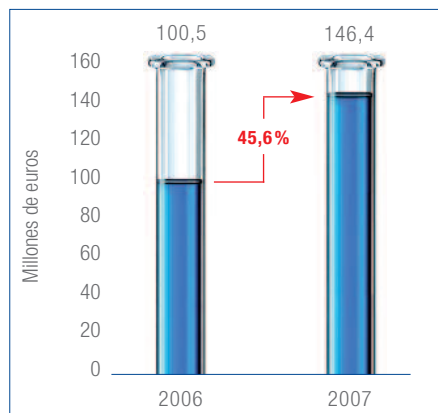
EBITDA



BENEFICIO NETO



EBIT





Grifols alcanzó unas ventas totales de 703 millones de euros con un beneficio total de 87,8 millones de euros, consolidando el negocio en Estados Unidos.

Estimados accionistas,

Me complace dirigirme a todos ustedes un año más con motivo de la presentación del Informe Anual de la actividad de nuestra compañía, correspondiente a 2007. Un ejercicio que alcanzó unas ventas totales de 703 millones de euros con un beneficio total de 87,8 millones de euros. En las páginas que siguen hallarán el análisis detallado de estos buenos resultados que reflejan el crecimiento experimentado por la compañía y las expectativas de futuro que genera, factores ambos, que han favorecido el positivo recorrido de la acción a lo largo de todo el ejercicio.

La división Bioscience, responsable de los productos y servicios relacionados con el plasma para uso terapéutico, ha seguido impulsando nuestro negocio en un mercado mundial de hemoderivados con clara tendencia ascendente, en el que la demanda se mantiene muy activa. Las inversiones y adquisiciones llevadas a cabo en el periodo 2003-2007 nos han permitido consolidar un modelo de negocio de integración vertical para seguir avanzando con total independencia, confiando en nuestros propios recursos y controlando y gestionando todas las fases de nuestro proceso productivo.

Con la apertura de 4 centros de plasmaféresis en Estados Unidos disponemos de un total de 77 centros para la obtención de plasma y en 2007, hemos obtenido un 22% más de nuestra principal materia prima para poder fraccionar en futuros ejercicios. Asimismo, nuestra actual capacidad de fraccionamiento instalada, de 3,6 millones de litros de plasma al año, se verá favorecida por la puesta en marcha de la instalación llamada *minifrac* por lo que, si una de nuestras ventajas competitivas este año ha sido utilizar el 62% de dicha capacidad instalada, en 2010 ésta aumentará hasta los 4,3 millones de litros al año, preparándonos para dar respuesta a la creciente demanda de mercado.

Las divisiones Hospital y Diagnostic han experimentado crecimientos significativos, si bien 2007 ha sido excepcional por cuanto supone el establecimiento de nuevas pautas para el futuro: Logística Hospitalaria y Grifols Partnership han confirmado su potencial de desarrollo y están contribuyendo a la proyección internacional de la división Hospital, cuyas ventas hasta ahora se concentraban casi exclusivamente en el mercado nacional. Diagnostic, la división que abandera el desarrollo y la innovación tecnológica de Grifols, ha culminado su proceso de preparación para competir por el liderazgo en la industria de reactivos de tecnología de gel, y el lanzamiento de nuevos instrumentos como el analizador “Q” y el futuro Triturus, nos sitúa en la vanguardia de la tecnología aplicada al ámbito sanitario.

Los resultados de 2007 ponen de manifiesto la consolidación de nuestro negocio en Estados Unidos, un objetivo presente en nuestras mentes desde hace años y que hoy en día es una realidad. Con aproximadamente un 7% de cuota en este mercado, nuestra penetración en Estados Unidos ha sido y es una gran plataforma para el impulso de nuestras ventas y ha contribuido a mejorar y aminorar nuestras necesidades financieras. Así, hoy por hoy, contamos con un bajo ratio de endeudamiento, de 1,9 veces deuda financiera neta/EBITDA, lo que nos proporciona un amplio margen para poder



acometer la siguiente etapa prevista de expansión de nuestro negocio, en la que Estados Unidos y Europa seguirán siendo nuestros referentes, si bien potenciaremos nuestra presencia en Asia y Latinoamérica.

Para ello, en 2007 hemos anunciado un ambicioso plan de inversiones de 400 millones de euros que permitirán impulsar el crecimiento de Grifols en los próximos 5 años y que ha empezado a implementarse desde principios de 2008.

En este sentido, me gustaría recalcar que el continuo establecimiento de metas y la planificación para su consecución, son dos de los motores que han guiado siempre esta compañía. La excelencia por la calidad y la búsqueda de soluciones innovadoras que contribuyan a mejorar la salud de las personas son las señas de identidad desde nuestros orígenes que, a lo largo de muchos años, se han traducido en el reconocimiento de procesos y licencias de producto por parte de los organismos reguladores europeos (EMEA) y norteamericanos (FDA). Este *expertise* nos ha servido para convertirnos en una de las empresas líderes en la producción de hemoderivados, no sólo por nuestra facturación, sino por el grado de excelencia, seguridad y garantía que ofrecemos.

En 2007 dos de nuestros productos han conseguido licencias de comercialización en Estados Unidos y Europa: Alphanate®, que obtuvo la aprobación de la FDA para el tratamiento de la enfermedad de von Willebrand y Flebogamma® DIF, que fue autorizada por la EMEA para ser distribuida en Europa.

Los logros alcanzados en 2007 han sido posibles gracias al esfuerzo y al trabajo diario de las más de 5.000 personas que componen la plantilla de Grifols. Su buen hacer nos permite ocupar una posición de liderazgo en la industria de hemoderivados. Situación privilegiada que ha sido reconocida por los mercados financieros con dos hechos muy significativos: la revalorización de las acciones de la compañía en más de un 250% desde que comenzamos a cotizar en bolsa el 17 de mayo de 2006 y el anuncio de nuestra admisión en el IBEX-35 en diciembre de 2007, que se hizo efectiva en enero de 2008.

Finalmente, me gustaría agradecerles a todos ustedes, señores y señoras accionistas, su confianza en nuestra gestión, así como trasladarles nuestro pleno compromiso y responsabilidad en la consecución de nuevos éxitos.

Contamos con un bajo ratio de endeudamiento, de 1,9 veces deuda financiera neta/EBITDA, lo que nos proporciona un amplio margen para poder acometer la siguiente etapa prevista de expansión de nuestro negocio.

Víctor Grifols
Presidente y Consejero Delegado de Grifols

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

Los miembros del Consejo de Administración de Grifols a 31 de diciembre de 2007 son:

Nombre	Cargo	Carácter
Víctor Grifols Roura	Presidente	Ejecutivo
Juan Ignacio Twose Roura	Vocal	Ejecutivo
Ramón Riera Roca	Vocal	Ejecutivo
Tomás Dagá Gelabert	Vocal	Otros externos
Thorthol Holdings B.V.	Vocal	Dominical
Christian M. C. Purslow	Vocal	Independiente
Thomas Edwin Doster	Vocal	Dominical
Thomas Glanzmann	Vocal	Independiente
Edgar Dalzell Jannotta	Vocal	Dominical
Raimon Grifols Roura	Secretario (no consejero)	
Nuria Martín Barnés	Vicesecretaria	

COMITÉ DE AUDITORÍA

Nombre	Cargo	Carácter
Christian M.C. Purslow	Presidente	Independiente
Tomás Dagá Gelabert	Vocal	Otros Externos
Tomas Glanzmann	Vocal	Independiente
Raimon Grifols Roura	Secretario (no miembro)	

COMISIÓN DE NOMBRAMIENTOS Y RETRIBUCIONES

Nombre	Cargo	Carácter
Tomas Glanzmann	Presidente	Independiente
Víctor Grifols Roura	Vocal	Ejecutivo
Tomas Edwin Doster	Vocal	Dominical
Edgar D. Jannotta	Vocal	Dominical
Nuria Martín Barnés	Secretario (no miembro)	

D. Edgar D. Jannotta fue nombrado por acuerdo de Consejo de Administración de 18 de diciembre de 2007.



2. I N F O R M E D E A C T I V I D A D

2.1. RESUMEN GENERAL

2.2. DIVISIÓN BIOSCIENCE

2.3. DIVISIÓN DIAGNOSTIC

2.4. DIVISIÓN HOSPITAL

2. 1. RESUMEN GENERAL

A PESAR DE LA INESTABILIDAD QUE HA DOMINADO ALGUNOS DE LOS PRINCIPALES MERCADOS, LOS RESULTADOS FINANCIEROS DE GRIFOLS EN 2007 MUESTRAN LA EVOLUCIÓN DE LA COMPAÑÍA, CUYO CRECIMIENTO FUTURO SE VERÁ IMPULSADO POR UN NUEVO PLAN DE INVERSIONES DEFINIDO PARA LOS PRÓXIMOS AÑOS.

El año 2007 se ha caracterizado por una crisis de confianza. Las turbulencias financieras, la incertidumbre ante una posible recesión económica en Estados Unidos y los aumentos generalizados de los precios del petróleo y de las materias primas afectaron a todos los ámbitos. La inflación ha sido la clave de las políticas económicas y las divergencias entre la Reserva Federal de Estados Unidos (FED) y el Banco Central Europeo (BCE) se

tradujeron en subidas y bajadas de tipos de interés a un lado y a otro del Atlántico respectivamente, que han servido para acentuar la depreciación del dólar frente al euro.

El efecto de esta inestabilidad incidió en los resultados de las principales empresas referenciadas en euros. Sin embargo, en Grifols restó sólo 4 puntos porcentuales al crecimiento de las ventas.

La facturación de Grifols alcanzó 703,3 millones de euros en 2007, que representa un aumento del 8,4% en relación con 2006 y muestra la fortaleza de un sector no cíclico, como el de hemoderivados, caracterizado por una demanda ascendente.



En 2007 Grifols ocupaba una de las primeras posiciones en el mercado mundial de hemoderivados con una clara ventaja competitiva, ya que es uno de los pocos fraccionadores que cuenta con un modelo de negocio integrado verticalmente, lo que le permite el control total de la producción.



2.1.1 ENTORNO MACROECONÓMICO

El crecimiento de la economía mundial en 2007, según estimaciones del Fondo Monetario Internacional (FMI), se situó cerca del 5% gracias al dinamismo experimentado en los países emergentes, que ha contrastado con la moderación del crecimiento en los países desarrollados.

Los mercados financieros protagonizaron el ejercicio. El positivo comportamiento de las bolsas, que alcanzaron máximos en verano, fue mermado por el incremento de la volatilidad y la crisis de liquidez vivida en los países desarrollados, como consecuencia de la posibilidad de que se introdujeran cambios regulatorios en la bolsa de China y por las dudas sobre el crecimiento de la economía estadounidense.

Asimismo, en el segundo semestre del año se cuestionó la calidad de algunos derivados de crédito y se constataron algunos excesos cometidos en el proceso de innovación financiera. A estas turbulencias financieras, que supusieron un sesgo a la baja para el crecimiento, se unió el alza de los precios del petróleo. A finales de 2007, el precio del barril de Brent tocó la barrera de los 100 dólares debido al incremento de la demanda, a una oferta contenida, al riesgo geopolítico y a su utilización como activo de inversión alternativo. Por su parte, también se produjo un aumento de los precios de las materias primas agrícolas y,

como consecuencia, la inflación repuntó en todas las economías, generando dudas en el comportamiento de algunos bancos centrales: el descenso del crecimiento imponía una revisión a la baja de los tipos de interés, pero el repunte de la inflación parecía indicar, al menos a corto plazo, una subida de tipos. Así, las reacciones fueron desiguales en Estados Unidos y Europa.

Evolución de las principales economías

Estados Unidos ha protagonizado un ejercicio marcado por la incertidumbre. La desaceleración del sector residencial se mantuvo en la primera mitad del año y los tipos de interés oficiales, que detuvieron sus subidas en junio de 2006, se mantuvieron en el 5,2% en el primer semestre de 2007. En septiembre, sorprendió con un descenso de tipos de medio punto porcentual, hasta el 4,7%, y dos bajadas adicionales terminaron situándolos en el 4,2% a cierre del ejercicio. Asimismo, en 2007 continuó la depreciación acumulada del dólar, que contribuyó al impulso del sector exterior. Con todas estas circunstancias, el crecimiento en EE.UU. terminó 2007 en tasas del 2,2%.

En **Europa**, el Banco Central Europeo (BCE) continuó el proceso alcista de los tipos de interés hasta alcanzar el 4% en junio, con previsiones de subidas adicionales para los trimestres siguientes.

Mientras las economías de países emergentes como China y la India han continuado con niveles de crecimiento alrededor del 10% y las latinoamericanas de más del 5%, en Europa y Estados Unidos se han situado por debajo del 3%.

La divergencia en las expectativas de tipos produjo una nueva depreciación del dólar frente al euro, alcanzando máximos históricos próximos a 1,5 dólares por euro. La demanda interna, y particularmente el dinamismo de la inversión, fue la base del crecimiento de la economía europea, que en 2007 se situó en el 2,7%.

En las **economías emergentes**, que cuentan con una elevada ponderación del componente de alimentos en su cesta de la compra, los aumentos de precios llevaron a subidas de los tipos de interés, en un entorno de notable crecimiento de la demanda interna. La economía de **China** creció un 11,4% en 2007, su tasa más alta en 13 años. Por su parte la **India**, que es hoy en día la tercera mayor economía de Asia, experimentó un crecimiento del 9,6%, mostrando el ritmo más fuerte de los últimos 18 años.

Finalmente, favorecidas por el dinámico desarrollo de la economía mundial, las **economías latinoamericanas** pudieron continuar creciendo, tal como lo hacen desde 2003. Con un aumento real del PIB de más del 5%, el crecimiento resultó en 2007 mayor de lo previsto.

Evolución de la economía española

En este contexto, el crecimiento económico en nuestro país, según el Banco de España, se mantuvo en el 3,8%, situándose por encima de la media europea.

No obstante, comenzó a dar síntomas de desaceleración como consecuencia del sector inmobiliario. Así, a la ralentización paulatina de la demanda que se había iniciado en 2006 se unió un ajuste de la oferta, que parecía haberse mantenido en niveles históricos máximos en el ejercicio precedente. Se tradujo en un importante descenso de la inversión en vivienda, que pasó al 3,1% en 2007, frente al 6,4% registrado en 2006. Asimismo, en el segundo semestre la desaceleración del gasto de los hogares se intensificó, mientras que la inversión no residencial mantuvo su dinamismo.





El gasto farmacéutico en España creció un 5,2% en relación con 2006. Entre el 8% y el 10% del gasto farmacéutico en nuestro país lo generó farmacia hospitalaria.

El sector farmacéutico español en 2007

Los datos relativos a 2007 muestran una moderación de su peso en la factura global del gasto farmacéutico, derivada principalmente de la introducción generalizada de criterios racionales en la gestión de compras de fármacos.

El gasto farmacéutico en España ascendió a 11.191 millones de euros en 2007 según el Ministerio de Sanidad y Consumo, mostrando un crecimiento del 5,2% en relación con 2006. El mayor porcentaje del gasto farmacéutico se destinó a los *medicamentos con receta*, mientras que los servicios de *farmacia hospitalaria* generaron entre un 8% y un 10% del gasto farmacéutico total correspondiente a 2007.

Por Comunidades Autónomas, Cataluña (2,6%), Galicia (4,1%) y País Vasco (4,2%) fueron las que registraron un menor incremento en el gasto, mientras que Murcia (8,1%), Madrid (6,8%) y la Comunidad Valenciana (6,7%) experimentaron los mayores aumentos. No obstante, los datos correspondientes a 2007 confirman la tendencia iniciada en 2004 hacia la moderación.

Si bien de 2000 a 2005 la proporción que la

factura farmacéutica hospitalaria representaba sobre el gasto farmacéutico total creció notablemente, la introducción generalizada de criterios racionales en la gestión de compras de fármacos ha contribuido a moderar en 2007 la tendencia observada.

En este sentido, la contribución de empresas como Grifols mediante el diseño de sistemas que permiten optimizar los servicios de logística hospitalaria resulta esencial, no sólo para el control de fármacos, sino para la prevención de posibles errores de medicación. Asimismo, para el holding español, el peso paulatino que ha ido ganando la farmacia hospitalaria, dentro del gasto farmacéutico en particular y dentro del gasto sanitario global, constata la evolución registrada de sus productos y servicios en los hospitales y centros de salud, principales clientes para la compañía.

La contención del gasto farmacéutico como eje principal para la reducción del gasto público sanitario ha promovido en 2007 el diseño del Plan Estratégico de Política Farmacéutica (PEPF), que aborda una parte sustancial de los problemas relacionados con el comportamiento del gasto farmacéutico y que recoge recomendaciones de expertos del sector para mejorar su calidad, en línea con lo que ya se está desarrollando en otros países europeos.

Los datos relativos a 2007 muestran una moderación de la factura global del gasto público farmacéutico, derivada principalmente de la introducción generalizada de criterios racionales en la gestión de compras de fármacos.

En 2006, el mercado global de derivados del plasma se situó en 8.453 millones de dólares (US\$), que frente a los 5.823 millones de dólares (US\$) reportados en 2003, muestra un promedio anual de crecimiento del 13,3%.

El mercado de hemoderivados:
un sector no cíclico con alto potencial
de crecimiento

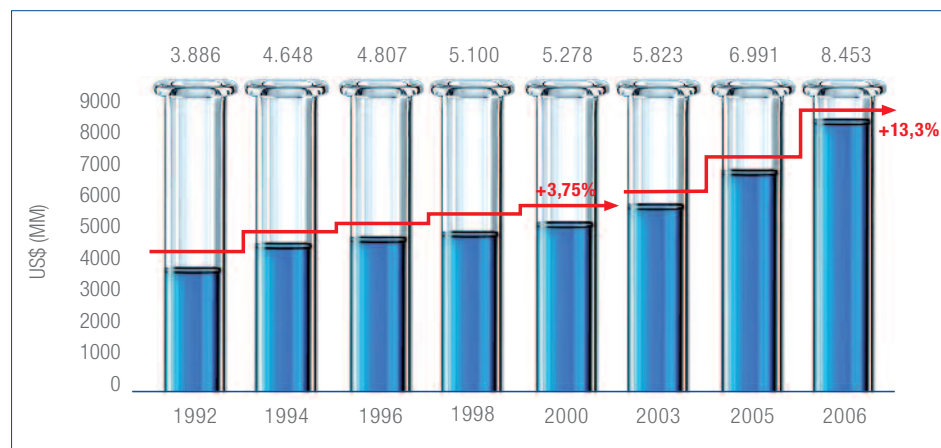
Los últimos datos disponibles sobre la industria de fraccionadores de plasma correspondientes a 2006 confirman la evolución experimentada por el sector desde 2003, como consecuencia de la aceleración registrada en la demanda de hemoderivados y las revisiones al alza en los precios.

La concentración del sector ha seguido siendo una de las principales

características. Las cinco compañías líderes en fraccionamiento de plasma acapararon en 2006 el 71% del mercado global y el 95% del mercado estadounidense, el más importante del mundo con una facturación en 2006 de 3.103 millones de dólares (US\$). Europa y Japón son las otras dos áreas geográficas más relevantes.

Por productos, la inmunoglobulina intravenosa (IVIG), la albúmina y el factor VIII son las tres proteínas más relevantes por volumen de ventas. En 2006, las ventas mundiales de IVIG ascendieron a 3.534

Fuente: Grifols



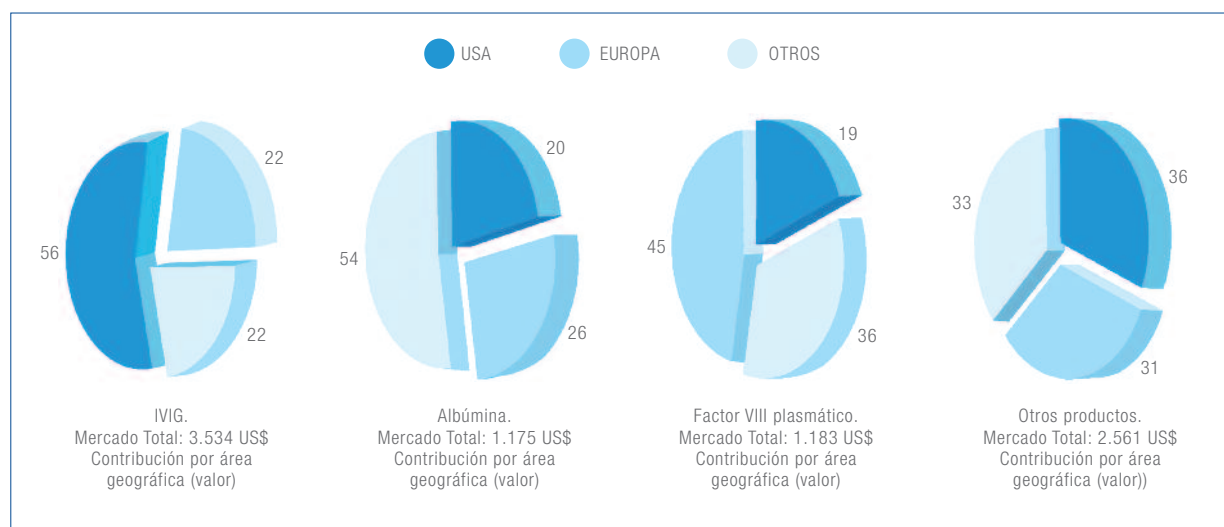


millones de dólares (US\$), las de albúmina alcanzaron 1.175 millones de dólares (US\$) y las de factor VIII plasmático 1.183 millones de dólares (US\$), si bien su distribución en los distintos mercados fue desigual:

motores que impulsarán el mercado en los próximos años.

De hecho, en 2007 ya se ha constatado el incremento de la demanda de albúmina en algunos países emergentes, consecuencia

Fuente: Grifols



La tendencia para los próximos años prevé un continuo ascenso tanto en la demanda de hemoderivados como en los precios. La incorporación de países emergentes como demandantes de productos derivados del plasma y las nuevas posibilidades terapéuticas para algunos de los hemoderivados existentes, como consecuencia de diversos ensayos clínicos en marcha, fruto de la investigación y el desarrollo (I+D) de las principales compañías del sector, serán los principales

directa de la mejora que están experimentando sus sistemas de salud. Por su parte, el aumento de la oferta pasará necesariamente por el aumento de la materia prima (plasma), así como por la ampliación de la capacidad de fraccionamiento instalada. Ambos puntos constituyen la estrategia de negocio futuro de Grifols y son los ejes sobre los que se vertebra el Plan de Inversiones 2008-2012 aprobado por la compañía en diciembre de 2007.

El incremento de la demanda de productos derivados del plasma en países emergentes como China y las nuevas posibilidades terapéuticas impulsarán el mercado en los próximos años.





2.1.2 ANÁLISIS DE RESULTADOS

- La cifra de negocio ascendió a 703,3 millones de euros, mostrando un aumento del 8,4% en relación con 2006.
- El EBITDA se sitúa en 177,9 millones de euros, que representan un 25,3% sobre ventas y muestra un incremento del 37% en relación con el ejercicio precedente.
- El beneficio neto alcanza los 87,8 millones de euros, un 93,4% más que en 2006.
- La deuda financiera neta hasta diciembre de 2007 asciende a 343,2 millones de euros, que suponen una reducción del ratio de apalancamiento hasta 1,9 veces EBITDA.

Los ingresos de Grifols alcanzaron 703,3 millones de euros en 2007, mostrando un crecimiento del 8,4% en relación con 2006. Excluyendo el efecto derivado por variaciones de tipo de cambio, el aumento se habría situado en el 12,3%.

La facturación de la compañía se ha visto favorecida por los crecimientos experimentados en todas las divisiones. Destacan los incrementos registrados, tanto por volumen de ventas como en precios, de los principales hemoderivados, cuyos aumentos se han situado en torno al 12%. Esta tendencia muestra la situación alcista de un sector no cíclico caracterizado en 2007 por el aumento de la demanda.

El **margen bruto** supuso hasta diciembre de 2007 el 44,9% sobre ventas, frente al 39,6% del año anterior. Así, se confirma en 2007 la eficacia de la estrategia adoptada por Grifols de contar con un modelo de negocio integrado verticalmente, que permite tanto asegurar el suministro de plasma como materia prima, como el control de costes. Este control sobre el precio del plasma, la evolución positiva de los precios de los hemoderivados y el desarrollo y puesta en marcha de procesos productivos más eficientes, que contribuyen a mejorar el rendimiento por litro de plasma utilizado (como es el que se emplea para la producción de la nueva inmunoglobulina intravenosa –IVIG- que se comercializa como Flebogamma DIF®), explican esta notable mejora.

Los recursos destinados a I+D aumentaron un 11,9%, lo que muestra la decidida apuesta de Grifols por la investigación y el desarrollo de nuevos productos, la obtención de registros sanitarios y patentes de procedimientos.

De hecho, Grifols concluyó con éxito en Estados Unidos a finales de 2007 la conversión de sus ventas de IVIG tradicional por las de su nueva versión de IVIG (Flebogamma DIF®), y prevé que el mismo proceso se complete en el mercado europeo en los próximos años.

Por su parte, los **gastos operativos** representaron un 24,1% sobre ventas, lo que supone una reducción de 20 pb respecto al año anterior. No obstante, los recursos destinados a I+D aumentaron un 11,9%, lo que muestra la decidida apuesta de Grifols por la investigación y el desarrollo para la obtención de registros sanitarios, patentes de procedimientos y nuevos productos.

El **EBITDA** se situó en 177,9 millones de euros, que representa un 25,3% sobre ventas y muestra un incremento del 37% en relación con el ejercicio precedente.

El **beneficio neto** en 2007 alcanzó 87,8 millones de euros, frente a los 45,4 registrados en 2006. Representa un crecimiento del 93,4%. Sin embargo, si tenemos en cuenta el impacto de la cancelación de las acciones sin derecho a voto, que incluidas como costes financieros en 2006 afectaron en 17,6 millones de euros el beneficio neto obtenido en el citado ejercicio, el aumento registrado sería del 39,3%.

Los gastos financieros han mostrado una evolución favorable pese al incremento de los tipos de interés. El apalancamiento financiero a cierre de 2007 supone un ratio de 1,9 veces EBITDA, frente a las 2,3 veces de 2006. Esta significativa mejora permite a Grifols disponer de un amplio margen de apalancamiento para llevar adelante los planes de inversión previstos. La deuda financiera neta hasta diciembre de 2007 ascendía a 343,2 millones de euros.





Balance de situación

A cierre del ejercicio, el activo total consolidado de Grifols alcanzó los 939,6 millones de euros, frente a los 913,7 millones de euros de 2006.

Dentro de los activos no corrientes cabe destacar el incremento neto del inmovilizado material en un importe de 16,3 millones de euros, aunque la inversión total ha alcanzado un importe de 55,5 millones de euros en línea con la estrategia de Grifols de incrementar la capacidad fraccionadora y productiva para asegurar el crecimiento sostenible del grupo.



Cabe destacar el incremento de las existencias pasando de 235,5 millones de euros en 2006 a 270,7 millones de euros en 2007. Este mayor nivel de inventarios asegurará al grupo el crecimiento de ventas futuro.

Los saldos deudores pendientes de cobro ascendieron a 205,2 millones de euros, comparados con los 197 millones de 2006. El incremento en la cifra de negocios del grupo no se ha traducido en un incremento de los saldos de clientes comerciales debido a una mejora en la gestión de cobros, así como al impacto favorable del incremento de ventas en mercados con periodos de cobro más cortos.

El saldo de efectivo y otros medios líquidos equivalentes se han reducido en 21,2 millones de euros como resultado de una eficaz política financiera de optimización de los recursos líquidos del grupo.

La solidez financiera de Grifols, acreditada por planificadas estructuras financieras de liquidez y apalancamiento, es una garantía para afrontar las importantes inversiones previstas para los próximos ejercicios.

A 31 de diciembre de 2007, el patrimonio neto de Grifols ascendía a 384,2 millones de euros, que frente a los 368,4 millones de euros contabilizados en 2006 muestran un incremento neto de 15,8 millones de euros.

Patrimonio neto

Tras completarse en mayo de 2006 el proceso de salida a bolsa de Grifols, a diciembre de 2007 no ha habido variaciones en el capital social suscrito de la compañía, que asciende a 106,5 millones de euros y que está representado por 213.064.899 acciones ordinarias de 0,50 euros de valor nominal cada una. Todas ellas cuentan con los mismos derechos políticos y económicos.

Al incremento de patrimonio del grupo ha contribuido el excelente resultado obtenido en 2007, una vez descontado el pago de dividendos a accionistas de la sociedad.

El incremento de la autocartera realizada por Grifols a lo largo del ejercicio 2007 ha reducido en 28,9 millones de euros los fondos propios. A cierre del ejercicio 2007 la compañía mantenía acciones propias equivalentes al 0,99% del capital.

La evolución de las divisas, principalmente del dólar norteamericano, en el ejercicio 2007 se ha visto reflejada en el patrimonio neto del grupo provocando una disminución de 30,5

millones de euros dentro del epígrafe de diferencias de conversión.

El endeudamiento bancario ha incrementado de 336,5 millones de euros en 2006 a 356 millones de euros en 2007. Este hecho junto con la reducción del efectivo ha supuesto un aumento de la deuda financiera neta de 40 millones de euros. La utilización de estos recursos financieros adicionales ha permitido a Grifols financiar las actividades de inversión y explotación previstas en el plan de crecimiento.

La mayor parte de la deuda financiera no corriente contraída por Grifols corresponde al crédito sindicado de límite 225 millones de euros.

Cabe mencionar el incremento de las cuentas acreedoras durante el ejercicio por la mayor actividad generada por la compañía.

Durante el ejercicio 2007 se ha efectuado el último pago pendiente de 27,5 millones de dólares relativo a la compra de los activos de Alpha Therapeutic Corporation realizada en el ejercicio 2003.



Evolución por línea de negocio

Bioscience constata su crecimiento tanto por el aumento de las ventas como por la subida de precios de los principales hemoderivados.

La división **Bioscience** facturó 493 millones de euros en 2007, que supone un incremento del 12% respecto a 2006 y representa el 70% sobre los ingresos totales del grupo. A lo largo de 2007, se ha constatado el incremento tanto en volumen como en precio de los principales hemoderivados que comercializa el grupo: IVIG, albúmina y factor VIII.

Logística Hospitalaria impulsa la división Hospital. Grifols se consolida en 2007 como el primer proveedor de sistemas logísticos hospitalarios de España.

Las ventas de la división **Hospital** en 2007 aumentaron un 18,7% en relación con el año anterior y se situaron en 74,7 millones de euros. Actualmente, esta división aporta el 10,6% de los ingresos totales. Destaca la evolución de los proyectos de Logística Hospitalaria, que duplicaron el volumen de negocio gracias a la buena acogida que está teniendo su implementación en hospitales públicos y privados de España, Portugal y Latinoamérica.

Las ventas de tarjetas DG Gel® lideraron la facturación Diagnostic y la apuesta de la división por la innovación se materializó con el lanzamiento del coagulómetro automático “Q”.

Diagnostic generó unos ingresos por ventas de 79,7 millones de euros en 2007. En relación con 2006, creció un 6,9% y actualmente supone el 11,3% del negocio. Destaca el incremento sostenido en las ventas de reactivos, que se verán favorecidas en los próximos años con la puesta en funcionamiento a finales de 2007 de una nueva planta de producción de tarjetas de gel para diagnóstico in vitro, comercializadas como DG Gel®.

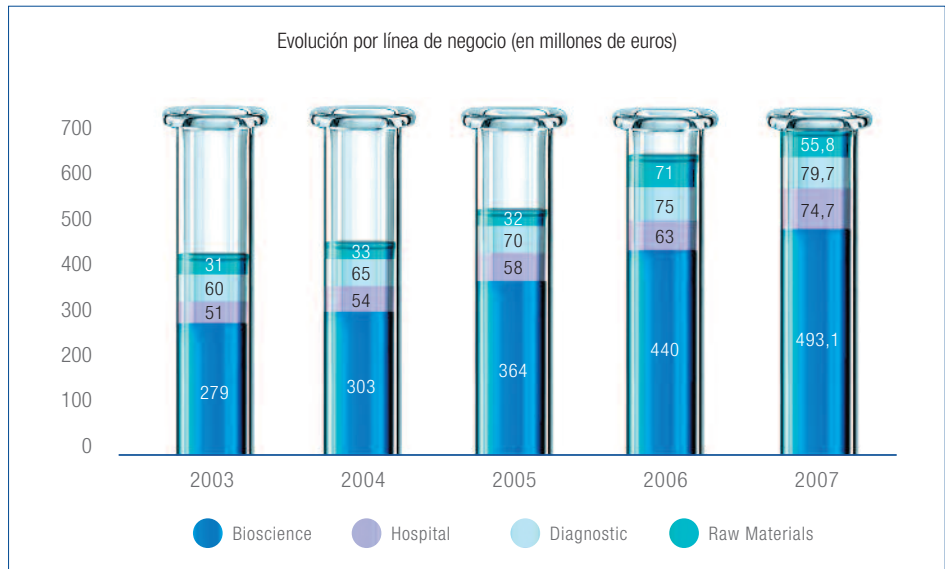
Raw Materials & Others reduce su volumen de negocio en línea con las previsiones de la compañía.

Raw Materials & Others, encargada de las ventas de productos intermedios excedentarios y de la venta de albúminas especiales para usos industriales y como medio de cultivo, generó unas ventas superiores a los 55 millones de euros. En el primer trimestre de 2007, se canceló el contrato existente derivado de la compra de PlasmaCare en 2006 y no han continuado las ventas directas de plasma a un competidor.

FACTURACIÓN Y CRECIMIENTO POR DIVISIONES

En millones de euros	2007	% s/ facturación	% crecimiento	2006	% s/ facturación
Bioscience	493,1	70,1	12,0	440,3	67,9
Hospital	74,7	10,6	18,7	62,9	9,7
Diagnostic	79,7	11,4	6,9	74,6	11,5
Raw Materials + others (*)	55,8	7,9	-21,4	71,0	10,9
TOTAL	703,3	100,0	8,4	648,8	100,0

(*) Ventas de PlasmaCare
en millones de euros 2007: 8,1
2006: 31,2



En 2007 se constata la equilibrada distribución de los ingresos provenientes de Estados Unidos y Europa, lo que supone el logro de los objetivos marcados en el plan estratégico de la compañía para el periodo 2004-2007.

2.1.3 LA PRESENCIA INTERNACIONAL DE GRIFOLS

Dentro de este plan, Estados Unidos era el mercado prioritario y en 2007 el 33,5% de las ventas se generaron en esta área geográfica, mientras que Europa aportó el 53,6% de la facturación.

Evolución por áreas geográficas

A cierre de 2007, la facturación de Grifols fuera de España representó el 72,6% de su cifra de negocio. Las ventas internacionales crecieron un 5,8% y alcanzaron los 510,5 millones de euros. Por áreas geográficas, Estados Unidos generó el 33,5% de los ingresos del grupo, mientras que Europa contribuyó con el 53,6%.

Este equilibrado crecimiento de ingresos entre Estados Unidos y Europa responde al plan estratégico diseñado por la compañía para el periodo 2003-2007, al que se destinó una inversión de 300 millones de euros. Su objetivo era incrementar paulatinamente la penetración del grupo en Estados Unidos, el principal mercado del mundo en

hemoderivados, y sus resultados han permitido a Grifols obtener una facturación en Estados Unidos en 2007 de 235,9 millones de euros.

A partir de 2008, el grupo volverá a potenciar su penetración en otros mercados donde ya tiene presencia, como América Latina y Asia. De hecho, en 2007 los crecimientos del 42,6% y del 22,6% en estas zonas se tradujeron en 50,7 millones de euros y 28 millones de euros de facturación respectivamente.

Actualmente Grifols está presente en más de 90 países a través de 17 filiales propias y diversos acuerdos de distribución. En 2007 parte de los esfuerzos de la compañía se han dirigido a incrementar su reconocimiento internacional, a lo cual contribuyó el anuncio de su entrada en el Ibex-35 en el mes de diciembre.

Grifols ha iniciado su presencia comercial en China e India. También está presente en el área Asia-Pacífico a través de sus compañías filiales en Malasia, Tailandia y Singapur. En 2006 abrió su oficina comercial en Japón.

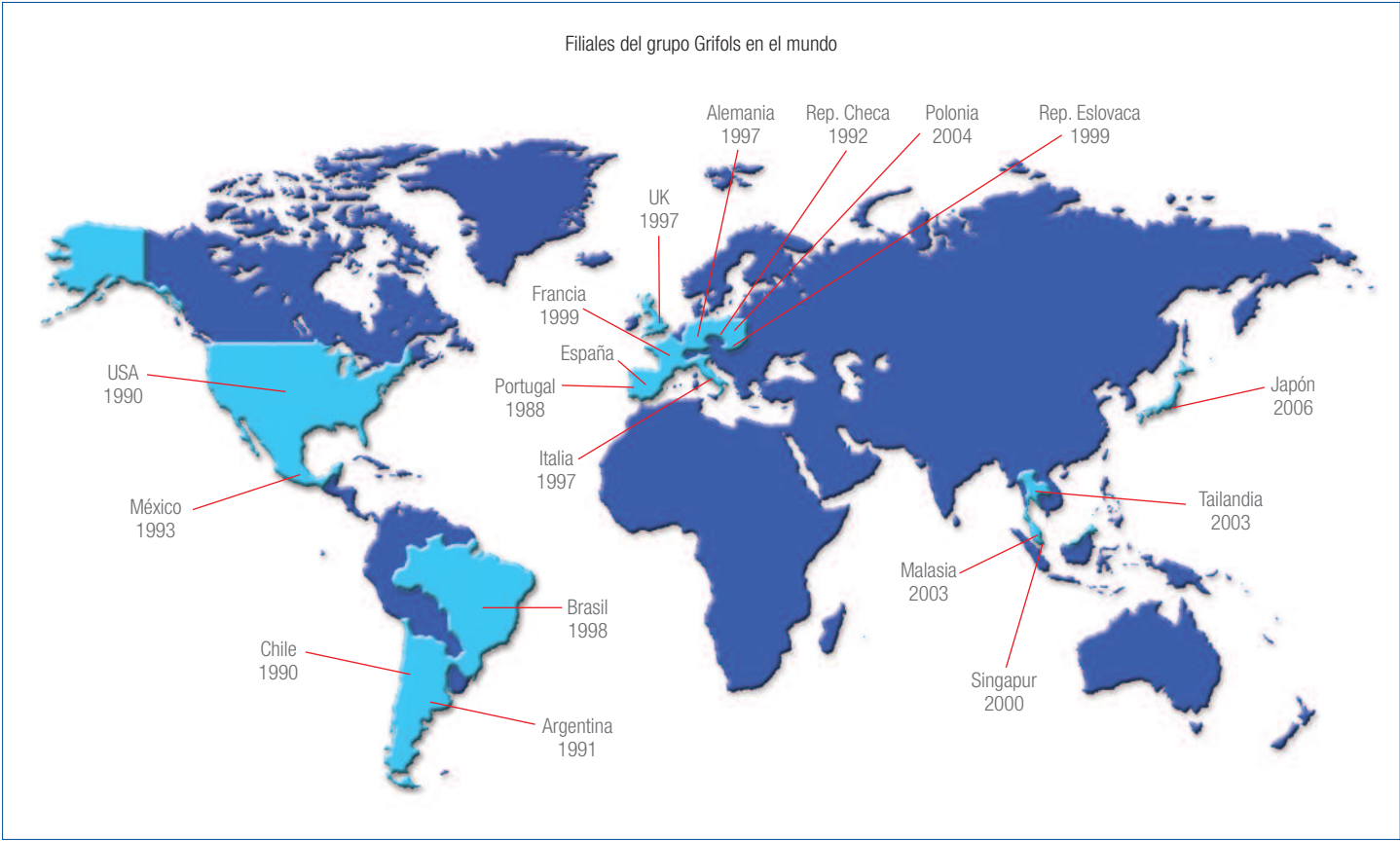
Grifols obtuvo en 2007 crecimientos del 42,6% y del 22,6% en América Latina y Asia respectivamente. En estos mercados el grupo volverá a potenciar su penetración a partir de 2008.

FACTURACIÓN Y CRECIMIENTO POR ÁREAS GEOGRÁFICAS

En millones de euros	2007	% s/ facturación	% crecimiento	2006	% s/ facturación
Unión Europea	376,9	53,6	12,3	335,5	51,7
Estados Unidos (*)	235,9	33,5	-2,9	243	37,5
Resto del mundo	90,4	12,9	28,6	70,3	10,8
TOTAL	703,3	100,0	8,4	648,8	100,0

(*) Ventas de PlasmaCare
en millones de euros

2007: 8,1
2006: 31,2





En diciembre de 2007, Grifols aprobó un plan de inversiones de 400 millones de euros para asegurar su expansión en los próximos años, que serán financiados tanto con recursos internos como externos.

2.1.4 PLAN DE INVERSIONES 2008 - 2012

Grifols se prepara para garantizar el crecimiento sostenido de la compañía a largo plazo. Para ello, a finales de 2007 el Consejo de Administración de la compañía ha aprobado un plan de inversiones de 400 millones de euros que tiene como objetivos incrementar la capacidad de fraccionamiento de plasma y purificación de proteínas (hemoderivados), así como aumentar el suministro de plasma. Cabe destacar que todos los proyectos de ingeniería relacionados con las inversiones a acometer en las plantas son diseñados y dirigidos por la empresa del grupo Grifols Engineering.

Dentro del plan de inversiones aprobado, 230 millones de euros se destinarán a asegurar el incremento de la producción y de las ventas en el periodo 2008-2012 y los 170 millones de euros restantes a garantizar el crecimiento a partir del año 2013, si bien las inversiones se acometerán también entre 2008 y 2012, debido a que las plantas de productos biológicos requieren plazos medios de unos cinco años desde el momento en que se aprueba la inversión hasta que se obtienen todos los permisos regulatorios -FDA, EMEA, etc.- para iniciar la comercialización

de los productos. De este modo, la compañía se prepara para lograr aumentos sostenidos durante los próximos 8-10 años.

Para garantizar el crecimiento hasta el año 2012, Grifols invertirá 230 millones entre sus plantas de producción de hemoderivados de Barcelona y Los Ángeles.

Las inversiones que se llevarán a cabo en el complejo industrial situado en Parets del Vallès (Barcelona) alcanzarán los 130 millones de euros y se destinarán a la construcción de una nueva planta de producción de *fibrin glue* (un adhesivo biológico) y a la ampliación de las áreas de purificación de albúmina y de factor VIII, dos de los principales hemoderivados que comercializa el grupo.

Por su parte, los 100 millones de euros que se destinarán a las instalaciones con las que cuenta Grifols en Estados Unidos permitirán concluir la planta de purificación y dosificación estéril de factores de coagulación (como el factor VIII), la apertura y ampliación de nuevos centros de obtención de plasma y la construcción de un nuevo laboratorio de análisis en la ciudad de Austin (Texas). Este laboratorio, cercano al actual, permitirá absorber el progresivo

Grifols Engineering S.A. desarrollará todos los proyectos de ingeniería relacionados con las inversiones que se realizarán para la mejora de plantas actuales y la construcción de nuevas instalaciones.

incremento de las muestras de plasma a analizar y evitará la concentración de carga de trabajo en un solo centro.

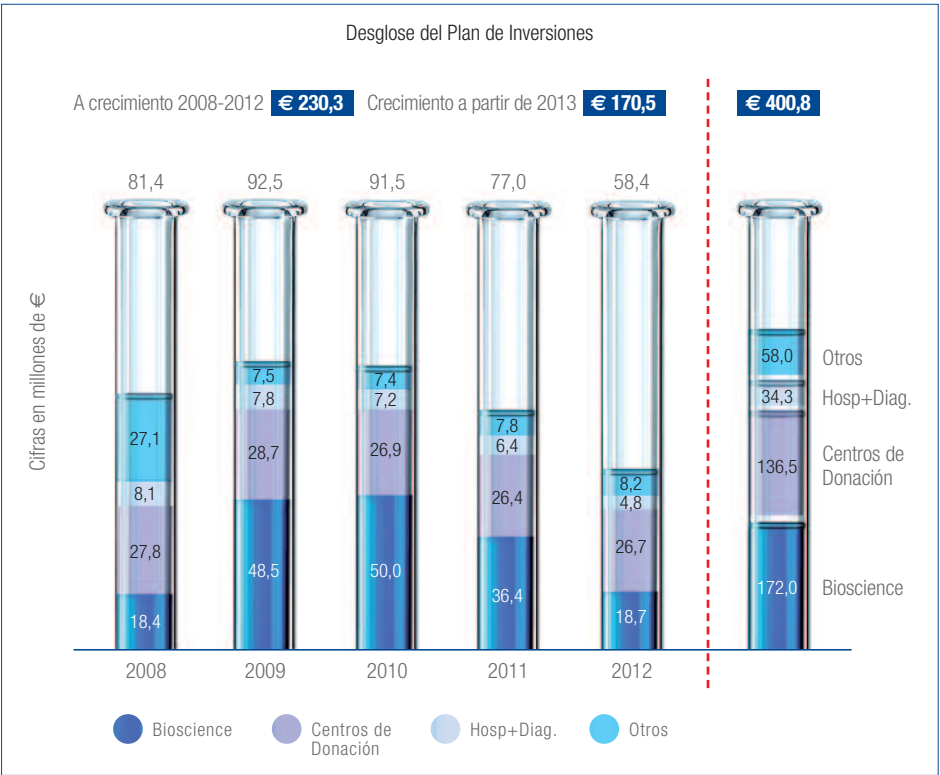
El 42% del plan de inversiones 2008-2012 se destinará a asegurar el crecimiento a partir del año 2013.

Las inversiones previstas para asegurar el crecimiento de Grifols a partir del año 2013 ascenderán a 170 millones de euros, un 42% de los recursos que contempla el plan total de inversiones aprobado. Asimismo, se distribuirán también entre los dos

complejos industriales de la compañía.

En Barcelona, la inversión será de 60 millones de euros y tiene como principal objetivo duplicar la capacidad actual de fraccionamiento de plasma, que pasará de 2,1 millones de litros en 2007 a 4,2 millones en 2013.

En Los Ángeles, la compañía invertirá 110 millones de euros para construir una planta de producción de Flebogamma® DIF (IVIG) gemela a la existente en Barcelona. Además, seguirá ampliando el número de centros para la obtención de plasma.





INFORME
DE ACTIVIDAD



En 2007, Grifols ha seguido dando un papel prioritario a las actividades de Investigación y Desarrollo, dirigidas principalmente a la obtención de registros sanitarios y patentes de procedimiento. Para ello, los recursos destinados a I+D aumentaron un 11,9% y se situaron en 28,7 millones de euros. Durante el ejercicio, también se amplió la plantilla dedicada a I+D que, al cierre de 2007, tenía 173 profesionales.

2.1.5 LA ACTIVIDAD EN I+D

La mayor parte de los recursos de I+D de Grifols se centran en la consecución de procesos más eficientes que permitan mejorar los rendimientos por litro de plasma utilizado en la producción de hemoderivados. Fruto de estas investigaciones, en 2006 la FDA aprobó una nueva generación de IVIG mejorada: Flebogamma® DIF, y en 2007 se obtuvo la licencia por parte de la EMEA. Asimismo, la búsqueda de nuevas aplicaciones terapéuticas para los hemoderivados y el desarrollo de sistemas que garanticen la calidad de los productos, son otros dos de los objetivos prioritarios. Para ello, parte de la política de I+D de Grifols se centra en fomentar acuerdos de colaboración para el desarrollo conjunto de proyectos de investigación. Actualmente, existen convenios con organismos públicos de investigación españoles para los estudios de seguridad viral y acuerdos de co-desarrollo para el estudio de nuevas aplicaciones de los hemoderivados en otras patologías.

Reconocimientos

En 2007, Grifols ha entrado a formar parte del ranking de las 1.000 empresas europeas que más invierten en I+D, en el que sólo están presentes 23 compañías españolas según la Unión Europea.

Asimismo, la labor de Investigación y Desarrollo de Grifols ha obtenido la calificación máxima de Excelente en la convocatoria 2006 del Plan Profarma, un programa conjunto del Ministerio de Industria, Turismo y Comercio y del Ministerio de Sanidad y Consumo. Este Plan está dirigido a la promoción de la investigación científica así como al desarrollo y a la innovación tecnológica (I+D+i) en la industria farmacéutica. La clasificación de excelencia sitúa a Grifols en el grupo A del Plan Profarma, reconociéndola como una compañía con actividad investigadora significativa y con planta de producción o centro de I+D propios.



Proyectos en desarrollo

La **división Bioscience** ha iniciado diversos proyectos dirigidos a incorporar nuevos productos, como el adhesivo biológico Fibrin glue, y a dotar a los actuales de nuevas indicaciones terapéuticas que permitan una mayor utilización, como ha sido la autorización del factor VIII Alphanate® para la enfermedad de von Willebrand.

Otras acciones se centran en la obtención de mejoras de la productividad y de los rendimientos. Fruto de la investigación de Grifols, el método por el que se obtiene Flebogamma® DIF mejora notablemente el rendimiento por litro de plasma utilizado y permite un mejor aprovechamiento de la materia prima. También hay en marcha diversos ensayos clínicos para nuevos usos de las proteínas.

En la **división Diagnostic** continúan los trabajos de desarrollo de un futuro instrumento automático de nueva generación para el procesado de tarjetas de tipaje sanguíneo. Además, se ha finalizado y lanzado al mercado a finales de 2007 el coagulómetro automático "Q", que permite la entrada de Grifols en el mercado de coagulación con instrumentación propia. Durante 2008, está previsto iniciar el desarrollo de un nuevo coagulómetro de mayor capacidad de procesado con el fin de ofrecer una gama completa de instrumentación en hemostasia. También se

están llevando a cabo proyectos de estudio de envases y de modificación de procesos que permitan una reducción de los costes de producción.

La **división Hospital**, en el área de fluidoterapia, ha desarrollado nuevas versiones del software para el Grifill 3.0 y el sistema MixManager, que incluye nuevas funcionalidades. Tras su validación a finales de 2007, podrían comenzar a comercializarse en el segundo semestre de 2008, lo que permitiría incrementar la penetración de este equipo en el mercado estadounidense. Asimismo, en esta área, se han iniciado otros proyectos con terceras compañías en el ámbito de la actividad que desarrolla Grifols Partnership y se prevé incorporar nuevas fabricaciones derivadas del desarrollo de estos proyectos a terceros.

La labor de Investigación y Desarrollo de Grifols ha obtenido la calificación máxima de Excelente en la convocatoria 2006 del Plan Profarma.



La actividad en el campo de las Tecnologías de la Información se ha centrado principalmente en reestructurar y mejorar los procesos de Gestión de Calidad.

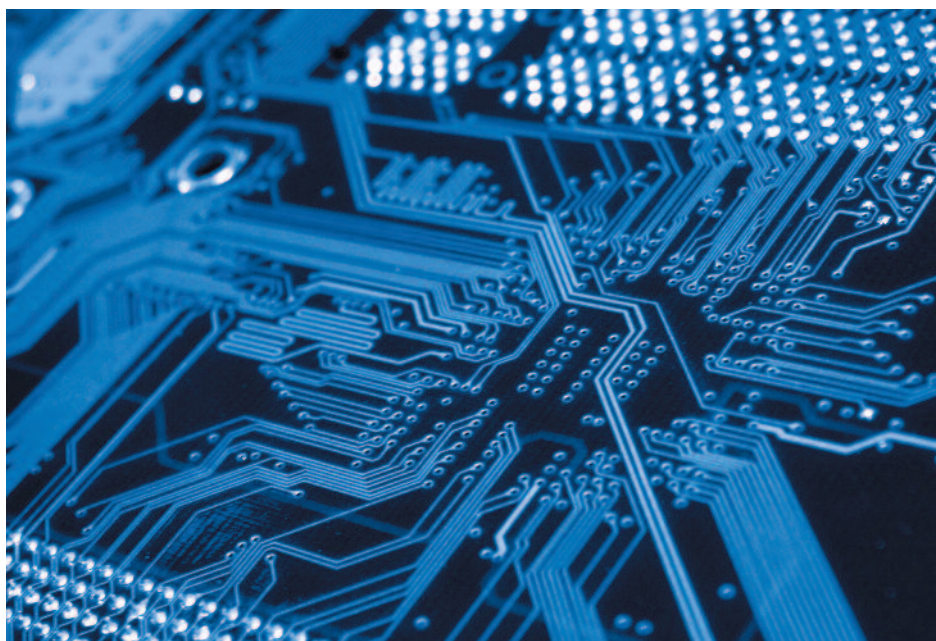
2.1.6 I+D: TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN

Centralización de la explotación del Sistema de Control de las Donaciones de Plasma

El sistema de gestión de los centros de plasmaféresis de Biomat USA se ha trasladado al centro de proceso de datos de Parets del Vallès. Anteriormente, el sistema estaba en régimen de *outsourcing* con un proveedor de ese país.

En Parets, el sistema se ha instalado en servidores de mayor potencia y de tecnología más avanzada. Además, se ha instalado una configuración de contingencia en el centro de proceso de datos de Los Ángeles para que, en el caso de haber una incidencia en el centro de Parets, entre en funcionamiento en un plazo inferior a dos horas.

Gracias a ello, se ha obtenido un mejor rendimiento del sistema que ha permitido aumentar la actividad de los centros.





Desde la fecha de entrada en funcionamiento, el 29 de julio de 2007, no se ha producido ninguna interrupción del servicio.

Sistema de planificación para la producción en Laboratorios Grifols

Una vez consolidada la implantación de las herramientas SAP para optimizar el aprovisionamiento de los materiales necesarios para cumplir los planes de fabricación, se han implantado las funcionalidades existentes para la generación del plan de fabricación en base a los pedidos y previsiones de ventas. De esta manera, se completa todo el ciclo de planificación garantizando un mayor control sobre el proceso y disponiendo, además, de una herramienta que permite un mejor análisis y tratamiento de la información.

Sistema de análisis de costes de producción en Instituto Grifols

En 2007 ha finalizado el diseño del modelo en plataforma SAP de obtención y análisis de información referente a los

costes de producción de los hemoderivados que se fabrican en Parets del Vallès. En enero de 2008 entrará en funcionamiento este sistema, totalmente integrado con el proceso productivo, que automatiza el proceso de extracción de datos. Esta mejora en el análisis de la información ayudará en la toma de decisiones. El proceso está sirviendo de modelo para la implantación de SAP en producción y costes en la planta de Los Ángeles, que se llevará a cabo durante el próximo año.

Almacén Automático (miniload) para la fabricación de tarjetas DG Gel®

Para atender el plan de expansión de la línea de Inmunoematología y en concreto de las tarjetas DG Gel® de la división Diagnostic, se ha construido un nuevo almacén automático para producto intermedio y final cuya gestión está soportada por SAP e integrada completamente con la gestión de producción. El sistema permite una gestión de la producción y stocks en tiempo real, optimizando así los flujos de materiales.

Gracias al nuevo sistema de gestión de los centros de plasmaféresis de Biomat USA, se ha obtenido un mejor rendimiento, que ha permitido aumentar la actividad de los centros.

2. 2. DIVISIÓN BIOSCIENCE

GRIFOLS OCUPA UNA DE LAS PRIMERAS POSICIONES MUNDIALES EN EL SECTOR DE HEMODERIVADOS Y ESTÁ PREPARADA PARA AFRONTAR LA CRECIENTE DEMANDA DEL MERCADO GRACIAS A LOS PAULATINOS INCREMENTOS QUE ESTÁ OBTENIENDO TANTO DE PLASMA (MATERIA PRIMA) COMO DE CAPACIDAD DE FRACCIONAMIENTO.

Bioscience es la división encargada de la investigación, desarrollo, producción y comercialización de hemoderivados, productos biológicos que salvan vidas y mejoran la esperanza y calidad de vida de millones de personas. Es el caso, por ejemplo, de los afectados por enfermedades tan complejas como la hemofilia o los trastornos del sistema inmunológico.

Para obtener los hemoderivados, se separan y purifican las proteínas del plasma humano de los donantes en

procesos que requieren estrictos controles y análisis para garantizar la máxima seguridad.

Desde que se produce la donación de plasma hasta que los pacientes reciben el tratamiento en los hospitales y centros de salud de más de 90 países, los parámetros de calidad, seguridad y eficacia son constantes, y los esfuerzos que diariamente se realizan en todos los departamentos de Bioscience se encaminan a garantizar la excelencia de todo el proceso productivo.

La división Bioscience, en la que se agrupan todos los productos y actividades relacionadas con el plasma para uso terapéutico, facturó 493 millones de euros en 2007, lo que supone un incremento del 12% respecto a 2006 y representa el 70% de los ingresos totales de la compañía.



2.2.1 PRINCIPALES RESULTADOS DE LA ACTIVIDAD EN 2007

El crecimiento experimentado se ha ido constatando a lo largo del ejercicio gracias a los aumentos de precios de los principales hemoderivados que comercializa el grupo: inmunoglobulina intravenosa (IVIG), factor VIII y albúmina.

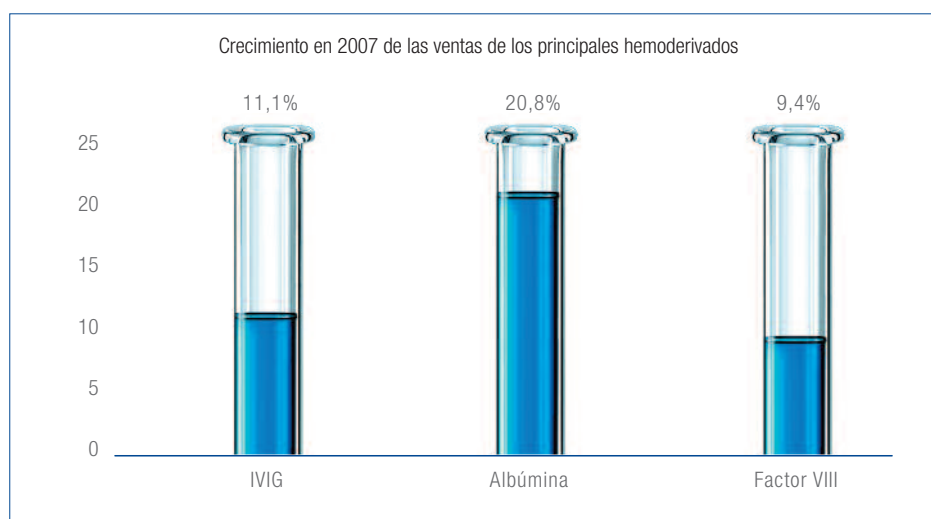
Las ventas de estos tres hemoderivados representan cerca del 85% de la facturación de la división y los crecimientos registrados



están en línea tanto con las expectativas de la compañía como con las del mercado:

- Las ventas de IVIG ascendieron a 210,2 millones de euros en 2007, que representa el 42,6% sobre las ventas totales de la división. El importe registrado en 2007 fue un 11,1% superior a 2006.
- Las ventas de factor VIII contribuyeron con el 22,4% a los ingresos totales de la división, que ascendieron a 110,6 millones de euros. La facturación en el ejercicio se situó un 9,4% por encima de la obtenida el año anterior.
- Las ventas de albúmina se situaron en 93,9 millones de euros, generando el 19% de la facturación de la división y mostrando un ascenso del 20,8% en relación a 2006.
- Las ventas de otros hemoderivados aportaron 78,3 millones de euros en 2007, que representa un 15,8% de la facturación de la división en 2007.

Por su parte, la puesta en marcha de procesos productivos más eficientes que mejoran el rendimiento por litro de plasma utilizado también ha contribuido a incrementar los márgenes.



Por áreas geográficas, los mayores crecimientos se han experimentado en Estados Unidos, España y Latinoamérica (Argentina, Brasil, México y Chile) si bien Polonia, la República Checa y la República Eslovaca registraron importantes aumentos porcentuales.

En 2007 se constata la tendencia alcista del sector de hemoderivados.

2.2.2 TENDENCIA DEL MERCADO

La tendencia alcista observada en 2007 se mantendrá en los próximos años gracias a los incrementos moderados que se prevén en los precios de los hemoderivados en Estados Unidos y Europa, así como por el crecimiento generalizado de la demanda, que está siendo impulsada por la incorporación de algunos países

emergentes como consecuencia de la ampliación de sus coberturas sanitarias. También será decisiva la investigación y aprobación de nuevas indicaciones terapéuticas en el tratamiento de enfermedades con hemoderivados, como la aprobación obtenida por Grifols en 2007 para comercializar Alphanate® para el tratamiento de la enfermedad de von Willebrand (ver pág. 41).

Sólo incrementando la producción de hemoderivados será posible atender la creciente demanda del mercado, por lo que los objetivos de Grifols se han centrado en aumentar la capacidad de obtención de materia prima y de fraccionamiento.

2.2.3 DATOS SIGNIFICATIVOS DE LA ACTIVIDAD

Suministro de plasma

La producción de productos farmacéuticos biológicos está limitada por las materias primas. Es por ello que uno de los principales objetivos de Grifols a medio y largo plazo es asegurar su abastecimiento, anticipándose para poder responder a las necesidades de pacientes y centros hospitalarios.

Al cierre de 2007, Grifols contaba con 77 centros para la obtención de plasma en Estados Unidos, a través de los cuales obtuvo 2,4 millones de litros de plasma para poder fraccionar y convertir en hemoderivados. Durante el ejercicio, Grifols incorporó cuatro nuevos centros de plasmaféresis y amplió algunos de los ya existentes. Estas medidas han permitido a la compañía disponer de un 22% más de materia prima que en 2006 disponible para fraccionar a partir de 2008. Asimismo, también destaca la finalización del acuerdo



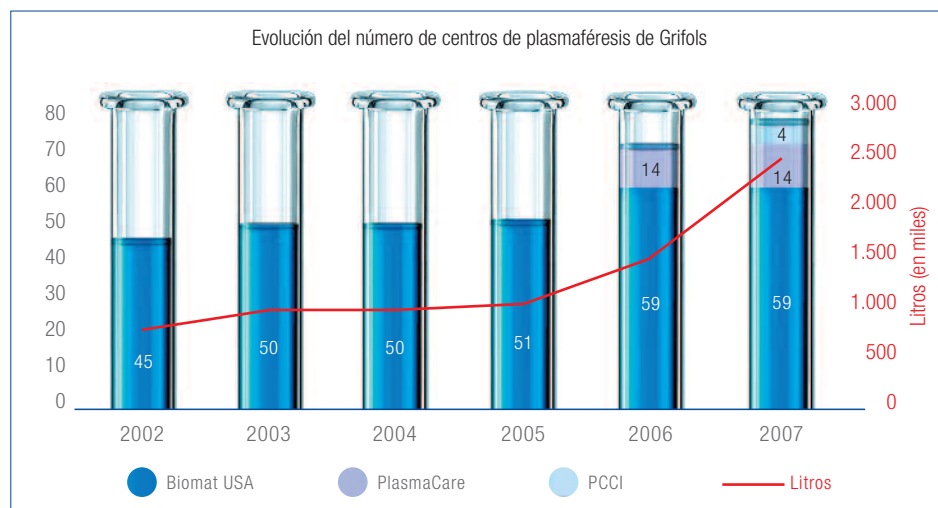
para el suministro de plasma con Talecris, lo que permitirá a Grifols disponer de más materia prima para fraccionar.

Grifols se ha mantenido muy activa en la búsqueda e incorporación de nuevos centros que le permitan seguir incrementando el suministro de plasma. Con posterioridad al cierre del ejercicio 2007, la compañía ha suscrito un acuerdo con la norteamericana Stough Development Corp. mediante el cual, ésta diseñará y construirá en un plazo de 18 meses un mínimo de 10 centros de plasmaféresis en Estados Unidos que serán explotados por Grifols en régimen de arrendamiento. La compañía prevé poder contar con 450.000 litros adicionales de plasma a medio plazo.

Desde esta perspectiva, Grifols confirmó en 2007 la puesta en marcha de una de las principales líneas estratégicas de actuación centrada en el aumento del número de litros de plasma disponibles mediante la integración de nuevos centros y la ampliación de los actuales.

En esta línea, el plan de inversiones presentado por la compañía en diciembre de 2007, al que destinará 400 millones de euros, contempla como uno de los objetivos prioritarios el progresivo aumento de materia prima para fraccionamiento. Así, las previsiones para 2008 contemplan un aumento de plasma aproximado del 16,6% hasta los 2,8 millones de litros.

Grifols es la segunda compañía del mundo en obtención de plasma. En 2007 obtuvo 2,4 millones de litros de plasma y en 2008 prevé aumentar su capacidad de obtención hasta los 2,8 millones de litros.



En 2007, Grifols obtuvo 2,1 millones de litros de plasma en Estados Unidos y 0,3 millones de litros en Europa, sumando un total de 2,4 millones de litros.

Grifols ha fraccionado 2,2 millones de litros de plasma en 2007, lo que significa la utilización del 62% de su capacidad total.

El 38% de capacidad instalada y no utilizada confiere a la compañía una ventaja competitiva dentro de la industria.

Fraccionamiento de plasma

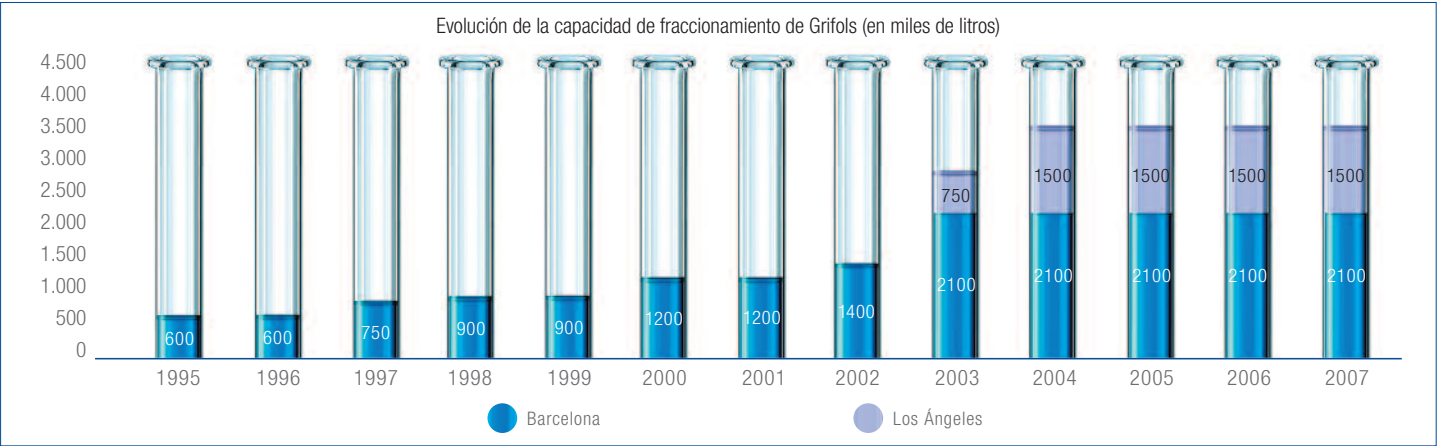
La capacidad de fraccionamiento de plasma de Grifols al cierre de 2007 es de 3,6 millones de litros al año, que se reparten entre las dos plantas con las que cuenta la compañía en Parets del Vallès (Barcelona) y Los Ángeles (EE.UU.). Sin embargo, Grifols ha fraccionado a lo largo del ejercicio 2,2 millones de litros de plasma, lo que significa la utilización del 62% de su capacidad total. En este sentido, el 38% de capacidad instalada y no utilizada, que representa 1,4 millones de litros de plasma, confiere a la compañía una ventaja competitiva dentro de la industria.

No obstante, dicha capacidad aumentará. En el primer trimestre de 2007 se aprobó poner en servicio la instalación conocida como Minifrac, que permitirá incrementar la capacidad de fraccionamiento de plasma de su planta de Los Ángeles en 700.000

litros. Con esta decisión se inicia el proceso de puesta a punto y validación de la instalación, a la que seguirán los trámites necesarios para la obtención de la correspondiente licencia FDA (Food & Drug Administration).

Se trata de una instalación totalmente equipada, construida por Mitsubishi-Alpha, que nunca llegó a entrar en funcionamiento. Es totalmente independiente, aunque contigua a la que actualmente está en servicio y forma parte del complejo industrial de Los Ángeles adquirido en 2003 junto con otros activos.

La puesta en marcha de Minifrac ampliará la capacidad de la planta de Los Ángeles hasta 2,2 millones de litros, que sumados a los 2,1 millones de litros de la planta de Barcelona totalizan una capacidad de fraccionamiento de 4,3 millones de litros de plasma al año a partir de 2010.



EN ESTADOS UNIDOS

Planta de Los Ángeles

EN ESPAÑA

Planta de Barcelona

Aprobaciones

Alphanate® es el primer y único concentrado de alta pureza de complejo de factor VIII y factor von Willebrand con doble etapa de

GRIFOLS INFORME ANUAL

El proceso productivo patentado por Grifols mejora notablemente el rendimiento por litro de plasma utilizado.



La EMEA autorizó la comercialización de Flebogamma® DIF en Europa

En agosto de 2007, la Agencia Europea del Medicamento (EMA) concedió a Grifols la licencia para comercializar Flebogamma® DIF (IVIG) en todos los países de la Unión Europea. Esta licencia se obtuvo sólo ocho meses después de que las autoridades norteamericanas autorizaran su distribución en Estados Unidos.

La Flebogamma® DIF (Doble Inactivación y Filtrado) es la única IVIG polivalente en el mercado que incorpora en su proceso de producción dos etapas específicas de inactivación y una de filtración por nanofiltración a 20 nanómetros, que incrementa notablemente su margen de seguridad.

Asimismo, el proceso productivo por el que se obtiene, fruto de las investigaciones llevadas a cabo por Grifols y con patente a su nombre, es más eficiente y contribuye a mejorar notablemente el rendimiento por litro de plasma utilizado.

Flebogamma® DIF se fabrica en la planta de Barcelona, cuya capacidad de producción es de 12 millones de gramos al año. Esto permitirá aumentar el ritmo de producción de acuerdo con los planes de crecimiento del grupo.

La aprobación de este hemoderivado para el mercado europeo es extensible tanto al tratamiento de reposición en inmunodeficiencias primarias y secundarias, como al tratamiento de inmunomodulación en enfermedades autoinmunes (púrpura trombocitopénica idiopática, síndrome de Guillain Barré y enfermedad de Kawasaki) y en el trasplante alogénico de médula ósea.

Principales logros

- Incorporación de cuatro nuevos centros para la obtención de plasma en Estados Unidos.
- Aprobación de la Flebogamma® DIF por la EMEA para su comercialización en Europa.
- Nueva indicación de Alphanate® para el tratamiento de la enfermedad de von Willebrand.
- Consolidación de Alphanate® y Fanhdi® para el tratamiento de inhibidores que neutralizan la acción del factor VIII. El desarrollo de inhibidores es una de las complicaciones más graves en el tratamiento de la hemofilia.



2.2.4 ESTRATEGIA DE FUTURO Y PROYECTOS PARA 2008

El crecimiento futuro de la división Bioscience se basa en los aspectos siguientes:

- Aumento de la disponibilidad de plasma para incrementar el fraccionamiento. En este sentido, Grifols no descarta el crecimiento vía adquisiciones si se presentasen oportunidades.
- Aumento de la disponibilidad de producto (albúmina, IVIG y factor VIII) para hacer frente al incremento de la demanda, lo que permitirá aumentar las ventas y la presencia en otros mercados.
- Potenciación de proyectos científicos y ensayos clínicos que permitan generar valor añadido a los productos que actualmente se comercializan, ampliando sus indicaciones terapéuticas.
- Desarrollo de nuevos productos.

Grifols concluye con éxito en Estados Unidos la conversión a su nueva inmunoglobulina intravenosa, Flebogamma® DIF

En junio de 2007, Grifols comenzó la sustitución en Estados Unidos de su IVIG tradicional por la IVIG de nueva generación, comercializada como Flebogamma® DIF. Al cierre del ejercicio, la conversión en el mercado norteamericano había finalizado y Estados Unidos aceptaba plenamente y en tiempo récord la nueva generación de inmunoglobulina intravenosa (IVIG).

La planta de producción de Flebogamma® DIF en Barcelona, aprobada por la FDA en diciembre de 2006 y por la EMEA en agosto de 2007, incorporará la fabricación del producto para otros mercados en los tiempos que determinen los trámites regulatorios de cada país. Así, la compañía prevé concluir la conversión del mercado europeo (empezando previsiblemente con el alemán) a Flebogamma® DIF.

Con la conversión en Estados Unidos finalizada y el volumen de fabricación para este mercado trasladado ya a la nueva planta, la compañía ha descongestionado su planta de fabricación de IVIG de primera generación y se concentra de nuevo en la demanda de los mercados europeo y asiático.

Las inversiones realizadas y las previstas hasta el año 2013 garantizan la capacidad de suministro a corto y largo plazo, tanto del producto de primera generación (hasta la conversión en la totalidad de los mercados) como de Flebogamma® DIF. El plan de inversiones a medio plazo prevé la construcción de una segunda planta de Flebogamma® DIF en Los Ángeles, gemela a la de Barcelona y que será operativa en 2012.

2. 3. D I V I S I Ó N D I A G N O S T I C

DIAGNOSTIC REPRESENTÓ EL 11,3% DEL NEGOCIO TOTAL DEL GRUPO EN 2007 Y VERÁ CRECER SUS VENTAS A CORTO Y MEDIO PLAZO POR EL INCREMENTO DE LA PRODUCCIÓN DE LAS TARJETAS DG GEL® Y POR LA INTRODUCCIÓN DE NUEVOS PRODUCTOS, COMO EL ANALIZADOR “Q”, EN DISTINTOS MERCADOS.

Los avances tecnológicos aplicados a los ámbitos del diagnóstico y los análisis clínicos constituyen el centro de la actividad de la división Diagnostic.

Las innovaciones de Grifols en este campo permiten mejorar e incrementar la eficacia de las pruebas analíticas y diagnósticas necesarias para determinar el estado clínico de un paciente, facilitando

el trabajo de los especialistas en análisis clínicos de estas áreas fundamentales: banco de sangre, inmunohematología, hemostasia e inmunología.

Grifols ha sido uno de los líderes en el desarrollo de instrumentación y reactivos y los avances logrados resultan esenciales para la prestación de una asistencia médica de calidad.

En 2007 Diagnostic generó unos ingresos por ventas de 79,7 millones de euros. En relación con 2006, creció un 6,9% y actualmente supone el 11,3% del negocio total del grupo.

2.3.1 PRINCIPALES RESULTADOS DE LA ACTIVIDAD EN 2007

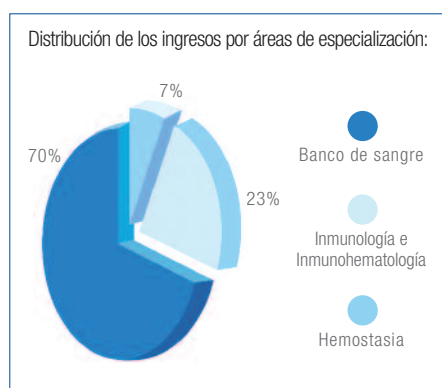
La división Diagnostic engloba la fabricación y desarrollo de aparatos, instrumentación y reactivos destinados a los laboratorios de análisis clínicos.

Facturación y ventas

La facturación en el ejercicio se ha visto favorecida por la evolución tanto en volumen de ventas como en precio de los reactivos ELISA para Triturus®, gracias al aumento del parque instalado de estos instrumentos para la realización de pruebas de diagnóstico de anticuerpos y de las tarjetas de gel para diagnóstico in vitro, que utilizan los autoanalizadores Wadiana® para la identificación de grupos sanguíneos, comercializadas como DG Gel®.

Además, la puesta en funcionamiento a finales de 2007 de una nueva planta de producción de tarjetas DG Gel®, permite multiplicar por tres la producción actual de estos reactivos y su almacenamiento, ya que





incluye un almacén robotizado para productos en proceso de fabricación y para productos acabados.

Por su parte, las ventas de Sintromac plus INRatio y de Chorus han experimentado también notables crecimientos. El aumento de Chorus confirma los resultados que se esperaban del acuerdo suscrito con la italiana Diesse para la distribución de este sistema monotest de inmunoanálisis para pruebas rápidas como rubéola y varicela, entre otras. Asimismo, Grifols iniciará a corto plazo su distribución en otros mercados como Estados Unidos, México y Argentina. Finalmente, la actividad de inactivación de plasma (IPTH) superó las previsiones de la división.

Entre los lanzamientos del ejercicio 2007 destaca el del coagulómetro automático Q, que permite la entrada de Grifols en el mercado de coagulación con instrumentación propia.

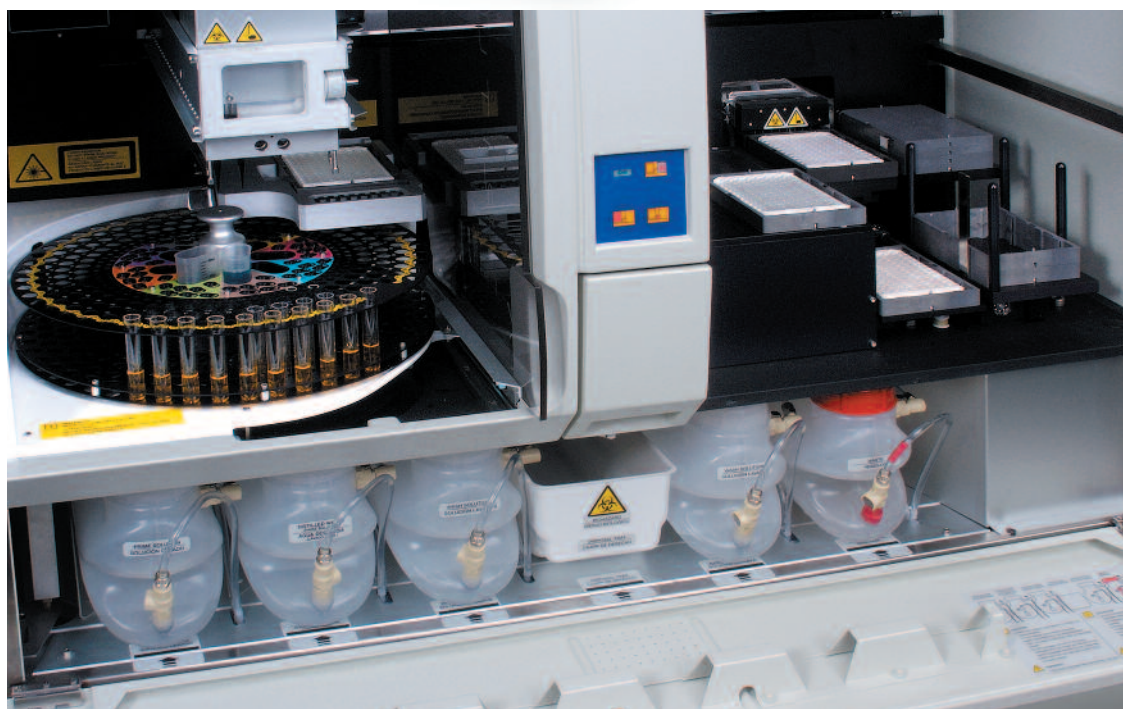
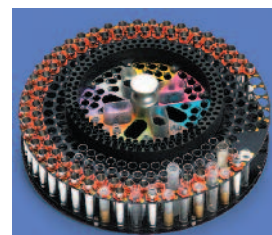
Crecimiento por áreas geográficas

En España se ha producido un aumento significativo de la Terapia Anticoagulante Oral, si bien son las ventas de las tarjetas DG Gel® las que más han crecido en los mercados internacionales como México, China y Rusia.

El aumento de la presencia de Grifols en China a través de las exportaciones de algunos productos integrados en la división Diagnostic, como el autoanalizador Wadiana®, sienta las bases para operar en este mercado, donde la compañía se marca el objetivo de ampliar a medio plazo la distribución y comercialización a otros productos y servicios.

Acuerdos estratégicos

Entre los acuerdos estratégicos alcanzados por Grifols a lo largo del ejercicio, destaca el de comercialización del Incept Blood System de Cerus Corporation en España y Portugal. Se trata de un sistema de inactivación de patógenos en plaquetas y plasma de última generación que mejora la seguridad en las transfusiones que se realizan a pacientes sometidos a quimioterapia, cirugía vascular y a otros procedimientos quirúrgicos en los que se precisan transfusiones de plaquetas y plasma. Grifols también se responsabiliza del soporte técnico y del servicio posventa del sistema.





Inversiones

Finalmente, en cuanto a las inversiones llevadas a cabo en la división en 2007, se destinaron 1,9 millones de euros a las nuevas líneas de producción de tarjetas DG Gel®.

Principales logros

En el área de Banco de Sangre:

- En 2007, destacaron la validación del uso en Italia del Fractiomatic Plus 2 -que permite a los bancos de sangre y centros de transfusiones separar los distintos componentes sanguíneos: plasma, hematíes y leucocitos- y las primeras ventas de este instrumento en Iberoamérica.
- También cabe destacar el desarrollo del proyecto “Leucored Pediátrico” para registro. Pese a competir en un mercado

maduro, se logró un incremento del 3% de las ventas de Leucored® Grifols, las bolsas de sangre con sistema de filtración incorporado para la leucoreducción en circuito cerrado.

En el área de Inmunología:

- Se alcanzó la cifra récord de 880 Triturus® instalados en el mundo.
- Se inicia la comercialización internacional del analizador “Q” en Chile.
- Y destaca, también, la gran aceptación del sistema Sintromac-INRatio en España.

En 2007 se destinaron 1,9 millones de euros para el desarrollo de las nuevas líneas de producción de tarjetas DG Gel®.

Sintromac-INRatio: una innovación tecnológica que mejora la calidad de vida de los pacientes en Tratamiento Anticoagulante Oral (TAO)

El sistema SintromacWeb ha sido desarrollado por Grifols para que los pacientes en tratamiento anticoagulante por vía oral puedan hacerse las mediciones y controles interactuando con su doctor, cómodamente, a través de Internet. El sistema evita el peligro del autocontrol y que la responsabilidad del tratamiento recaiga finalmente en el paciente. Además, la calidad de vida del paciente mejora mucho al no ser imprescindible su desplazamiento al centro sanitario para realizar mediciones, controles y planes de medicación.

Las nuevas tecnologías han permitido el desarrollo de Sintromac-INRatio, un aparato de telecontrol para que el paciente verifique la idoneidad de su Tratamiento Anticoagulante Oral. Grifols está llevando a cabo un estudio con el Hospital La Fe de Valencia, dirigido a medir el grado de satisfacción de aquellos pacientes seleccionados.

El incremento de la producción de tarjetas DG Gel® contribuirá a aumentar las ventas de la división en los próximos años.

El desarrollo futuro de la división Diagnostic se centra en el crecimiento de la actividad de Inmunohematología y la expansión de la línea de Inmunología.

2.3.2 ESTRATEGIA DE FUTURO

Perspectiva a corto y medio plazo

A medio y corto plazo, la paulatina introducción del analizador Q en diversos mercados contribuirá a la expansión del área de Hemostasia de Diagnostic, del cual ya se está estudiando una nueva versión que supere prestaciones actuales. Asimismo, está en fase inicial de desarrollo una nueva versión del Triturus®.

Por su parte, en agosto de 2008 caduca la patente europea para reactivos de tipaje inmunohematológico de tecnología de gel. Esta restricción legal impedía hasta ahora vender las tarjetas DG Gel® en algunos mercados tan importantes como el francés, el alemán, el inglés o el italiano. La caducidad de esta patente abre las puertas a la libre competencia en todos los mercados, salvo el norteamericano, para lo cual la compañía se ha estado preparando en los últimos años.

Para ello, no sólo se ha diseñado una nueva generación de instrumentación manual útil para el procesado de las tarjetas de gel, sino que en octubre de 2007

se inició la ampliación de la planta de producción, que ya está en funcionamiento, en la que se invirtieron 1,9 millones de euros. La nueva planta, con una superficie de 750m², permite multiplicar por tres la producción actual de tarjetas de gel DG Gel®. También incluye un almacén automático de 15 m de altura para productos en proceso de fabricación y productos acabados con una capacidad de almacenamiento de 3 millones de tarjetas de gel.





Estrategia de futuro

El crecimiento futuro de la división Diagnostic se basa en los aspectos siguientes:

- Crecimiento de la actividad de Inmunohematología tras la finalización de la patente europea para reactivos de tipaje inmunohematológico de tecnología de gel, que se verá complementada por el desarrollo de una nueva generación de instrumentación propia de inmunohematología.
- Expansión de la línea de Inmunología por la ampliación de la utilización de los reactivos ELISA en los campos de Serología infecciosa y Autoinmunidad. Así, la comercialización de reactivos asociados al Triturus® se ampliará a otros países en los que Grifols no cuenta con filiales propias y donde el instrumento se comercializa a través de distribuidores externos.
- Aumento de las ventas de Chorus® en los países en los que se distribuye actualmente.

Acuerdo con Cerus Corporation para comercializar el “Intercept Blood System” en España y Portugal

En julio de 2007, Grifols y Cerus Corporation alcanzaron un acuerdo de distribución mediante el cual el holding español comercializará el sistema de inactivación de patógenos en plaquetas y plasma “Intercept Blood System” en España y Portugal. Asimismo, Grifols se responsabilizará del soporte técnico y del servicio posventa del sistema en la Península Ibérica. Se estima que más de 200.000 unidades de plaquetas y 300.000 unidades de plasma son transfundidas anualmente en España y Portugal a pacientes sometidos a quimioterapia, cirugía vascular y otros procedimientos quirúrgicos en los que se precisan transfusiones de estos componentes sanguíneos.

“Intercept Blood System” es un sistema de última generación de inactivación de patógenos en plaquetas y plasma que incrementa la seguridad en dichas transfusiones.

2. 4. D I V I S I Ó N H O S P I T A L

LA DIVISIÓN HOSPITAL REPRESENTÓ EL 10,6% DE LOS INGRESOS TOTALES DEL GRUPO EN 2007. DESTACA LA PROYECCIÓN DE LOGÍSTICA HOSPITALARIA Y DE GRIFOLS PARTNERSHIP COMO CLAVES DEL CRECIMIENTO FUTURO.

La división Hospital está especializada en productos farmacéuticos y dispositivos médicos destinados a las áreas de farmacia hospitalaria, cirugía, nutrición clínica y fluidoterapia.

Esta división cuenta además con una línea

especializada en Logística Hospitalaria que comercializa e implanta sistemas de dispensación y control de medicamentos dirigidos a aumentar la seguridad y efectividad de los servicios de farmacia hospitalaria.

Durante 2007, las ventas de esta línea de negocio aumentaron un 18,7% en relación con el año anterior y se situaron en 74,7 millones de euros. Actualmente, esta división aporta el 10,6% de los ingresos totales del grupo.

2.4.1 PRINCIPALES RESULTADOS DE LA ACTIVIDAD

El 83% del negocio de esta división se genera en el mercado ibérico (España y Portugal), siendo el área de Logística Hospitalaria la única de la división con proyección internacional de sus ventas. La evolución de los proyectos de Logística Hospitalaria ha sido muy favorable a lo largo del ejercicio y las ventas prácticamente duplicaron el volumen de negocio alcanzado en 2006. La implementación de estos sistemas logísticos y de control está teniendo una buena acogida por parte de diversos tipos de hospitales, tanto públicos como privados, en España, Portugal y Latinoamérica.

Facturación por áreas de especialización

- **Terapia Intravenosa:** generó el 50% de la facturación de la división en 2007. Destaca el incremento del número de unidades vendidas de las bolsas de polipropileno Fleboflex®, así como de equipos Grifill®, si bien todos los productos que conforman el área de especialización experimentaron crecimientos. El servicio de fabricación de soluciones estériles para terceros, denominado Grifols Partnership, creció por encima del 21,4% en 2007, lo que muestra la acertada estrategia emprendida por la compañía para rentabilizar las instalaciones fabriles de soluciones intravenosas con las que cuenta en Barcelona y Murcia.

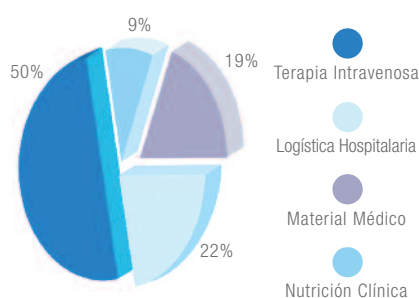


- **Nutrición Clínica:** agrupa los productos fabricados por Grifols para dietas enterales y parenterales y su aportación a la facturación de la división fue del 9%. Destacan los aumentos de las ventas de Dietgrif Diabético® y Dietgrif Estándar Fibra®, que se enmarcan en mercados con fuerte crecimiento. Asimismo, la solución de aminoácidos Tauramin® mantuvo también un ritmo ascendente de ventas.

- **Logística Hospitalaria:** se ha observado un crecimiento del mercado, que Grifols, gracias a su excelente posicionamiento, ha sabido capitalizar. El software Mercurio de gestión de los sistemas rotativos de almacenamiento y dispensación de medicamentos y suministros médicos de la misma denominación, los sistemas rotativos



Distribución de los ingresos por áreas de especialización:



Kardex y los sistemas automatizados de dispensación de medicamentos en planta Pyxis han experimentado los aumentos más significativos. En 2007, esta línea de negocio contribuyó con el 22% a la facturación de la división Hospital.

- **Material Médico:** generó el 19% de las ventas de la división y mantiene su tendencia. Esta línea provee de productos médicos estériles e instrumentación de alto valor tecnológico a los servicios de Urología, Radiología, Hemodinámica y Anestesiología de los hospitales.

Inversiones

Las inversiones llevadas a cabo en la división en 2007 ascendieron a 2,1 millones de euros, cantidad que en su mayor parte se ha destinado a la puesta en marcha de una nueva línea de producción de soluciones parenterales en bolsa sin PVC comercializadas como Fleboflex®.

Destacan las ventas de Logística

Hospitalaria, que prácticamente duplicaron el volumen de negocio alcanzado en 2006 y el crecimiento del 21,4% de Grifols Partnership, que actualmente cuenta con 11 contratos en vigor de fabricación a terceros.

La actividad de fabricación a terceros de Grifols registró en 2007 un crecimiento del 21,4% y, al cierre de 2007, disponía de 11 contratos en vigor.

El crecimiento de la fabricación para terceros

Esta actividad se inició en 2004, cuando Grifols decidió entrar en el mercado de fabricación a terceros debido a su amplio conocimiento de sectores muy específicos de la industria farmacéutica y a la alta innovación de sus instalaciones fabriles. Desde entonces, Grifols Partnership, denominación de esta línea de negocio, se ha posicionado como un servicio de alta especialización en el desarrollo, fabricación y documentación de soluciones estériles.

Acuerdo con Laboratorios Divasa Farmavic para la fabricación de una nueva línea de fluidoterapia para el mercado veterinario

Laboratorios Grifols, líder del mercado nacional de fluidoterapia, y Laboratorios Divasa, que ocupa una situación de liderazgo en el sector de la salud animal, alcanzaron un acuerdo estratégico de colaboración mediante el cual Grifols fabricará una línea de fluidoterapia para veterinaria. La distribución comercial y la titularidad de las autorizaciones será de Laboratorios Divasa.

La nueva línea de fluidoterapia veterinaria, integrada por diversas especialidades, presenta el innovador envasado para soluciones en bolsa Flebobag®, habitualmente utilizado en el ámbito hospitalario por su fácil y cómoda manipulación, su total transparencia para la visión nítida de la solución a administrar y su garantía de esterilidad del exterior del envase gracias a su doble bolsa protectora.



La apuesta de Grifols por la producción para otras compañías permite rentabilizar las inversiones acometidas en las plantas productivas, así como internacionalizar algunos productos Grifols que hasta ahora sólo se comercializaban en el mercado nacional, siendo ésta una de las estrategias de crecimiento para la división Hospital.

Actualmente, la capacidad de la planta de Parets del Vallès para absorber la producción externa es de aproximadamente 20 millones de unidades en envase de vidrio y de 3 millones de unidades en bolsas de gran volumen. Esta capacidad se verá sensiblemente aumentada a corto plazo por las dos nuevas líneas de producción en vidrio y bolsa. En la nueva planta de Murcia también se fabricará para terceros.



Nuevos productos y servicios

- Terapia intravenosa: Salina Fisiológica para lavado de 45 ml.
- Oncotools®: lanzamiento de Oncofarm®, software que integra el ciclo completo de la quimioterapia y que permite la prescripción electrónica en España y Portugal.
- Lanzamiento del sistema Grifill® 3.0 en Chile.
- Logística Hospitalaria: nueva versión de software de gestión Pyxis® MedStation 3500 para control automatizado de medicamentos. Nuevo software Global Analyst: sistema de análisis de información histórica para sistemas Pyxis®.
- Productos Médicos: distribución de los sistemas de ecografía de General Electric para procesos urológicos que aportan a los servicios de esta especialidad la tecnología más avanzada.
- Lanzamiento del catéter MERCI de Concentric Medical en España y Portugal, único en la especialidad de neuroradiología para la extracción de trombos en vasos del cerebro.
- Integración de los sistemas de IVUS, fabricados por Volcano, con los arcos de radiología clásica de General Electric, para conseguir imágenes intravasculares de alta precisión y en dibujo tridimensional, de gran ayuda para el diagnóstico de la enfermedad coronaria.



Grifols se ha consolidado como el primer proveedor de sistemas logísticos hospitalarios en España.

2.4.2 PERSPECTIVAS DE FUTURO Y PROYECTOS PARA 2008

Perspectivas a corto y a medio plazo

El importante desarrollo y expansión internacional del área de Logística Hospitalaria en España, Portugal y Latinoamérica se mantendrá como uno de los principales motores de la división en los próximos años. De hecho, hoy en día Grifols se ha consolidado como el primer proveedor de sistemas logísticos hospitalarios en España. La integración de sistemas como Pyxis® (para la dispensación automática de medicamentos), Kardex® (para la gestión de los almacenes centrales de los hospitales) y el nuevo software Mercurio dotan a los hospitales de una plataforma integrada que aporta eficiencia y notables beneficios a la gestión hospitalaria. De esta forma, Grifols está contribuyendo a la transformación de los servicios de farmacia de los hospitales y, a corto plazo, verán la luz proyectos para instituciones como el Institut Català de la Salut, el Servei de Salut de les Illes Balears, el nuevo Instituto Universitario Dexeus y el Hospital de La Rioja, entre otros muchos.

Otros sistemas como Grifill® y Oncotools® se prevé que gradualmente vayan ganando cuota de mercado en Estados Unidos y algunos países europeos. Grifill® es un sistema de preparación de mezclas intravenosas para la farmacia de los hospitales mediante filtración estéril. Oncotools®, cuyo lanzamiento se produjo en 2006, reúne una serie de “herramientas” destinadas a la preparación y administración de los medicamentos para tratar el cáncer, que por las sustancias químicas que incorporan han de ser manipulados de forma segura.

Asimismo, la fabricación de especialidades farmacéuticas para terceras empresas seguirá cobrando protagonismo. Grifols Partnership se ha posicionado como un servicio de alta especialización en el desarrollo, producción y documentación de soluciones estériles, cuenta con el reconocimiento de numerosas empresas y dispone de contratos que mantienen una evolución favorable.



Proyectos para 2008

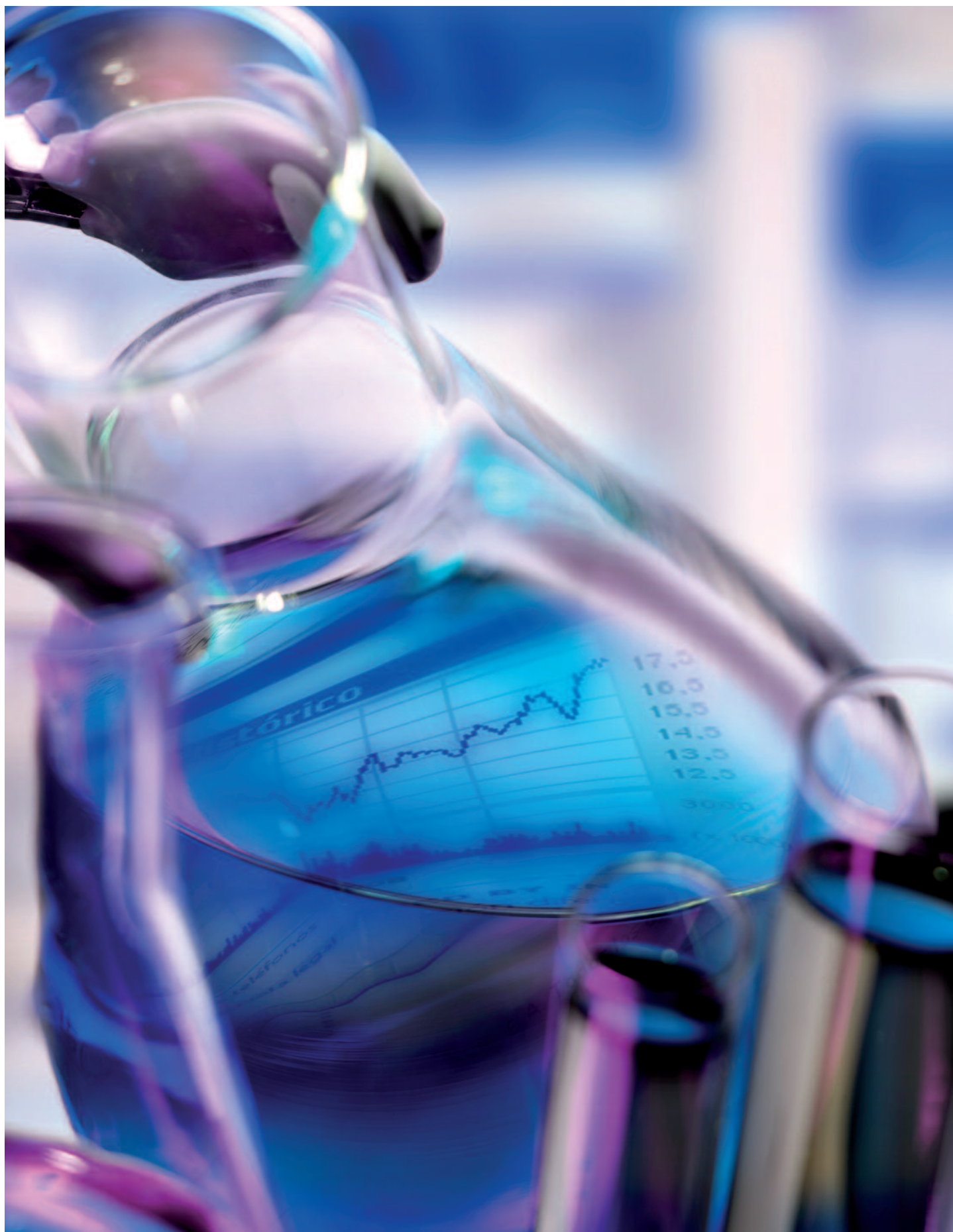
Para el ejercicio 2008 destacan los siguientes proyectos de la división Hospital:

- **Terapia Intravenosa:** consolidación de precios en España y sustitución de Flebobag® por Fleboflex®. También está previsto el lanzamiento de Fleboflex® en Portugal.
- **Oncotools®:** lanzamiento de Misterium® en Estados Unidos e incorporación de nuevos productos como Oncofarm® o Minispikes®. En España, se prevé el lanzamiento de nuevos productos como Oncofarm® o Valimed®.
- **Logística Hospitalaria:** incorporación de productos complementarios en nichos de mercado de los sistemas de información.

La fabricación de especialidades

farmacéuticas para terceras empresas seguirá cobrando protagonismo. Grifols Partnership se ha posicionado como un servicio de alta especialización y sus contratos mantienen una evolución favorable.





3. ACCIONES, ACCIONISTAS Y EVOLUCIÓN BURSÁTIL

3.1 CAPITAL SOCIAL

3.2 ACCIONARIADO

3.3 EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN EN BOLSA

3.4 DIVIDENDOS Y RENTABILIDAD

LA ACCIÓN DE GRIFOLS OBTUVO UNA REVALORIZACIÓN ANUAL DEL 52,57%, MUY SUPERIOR A LA DEL ÍNDICE DE REFERENCIA IBEX-35, DEL QUE FORMA PARTE LA COMPAÑÍA DESDE EL 2 DE ENERO DE 2008.



Desde el 17 de mayo de 2006 todas las acciones representativas del capital de Grifols cotizan en las bolsas de valores de Barcelona, Madrid, Valencia y Bilbao así como en el Mercado Continuo español. En diciembre de 2007 el Comité Técnico del IBEX-35 aprobaba la entrada de la compañía en el índice de referencia español, que se hizo efectiva el 2 de enero de 2008. A cierre de 2007, el capital social de Grifols ascendía a 106,5 millones de euros. Está representado por 213.064.899 acciones ordinarias de 0,50 euros de valor nominal cada una.



El capital social de Grifols a 31 de diciembre de 2007 es de 106,5 millones de euros, representado por 213.064.899 acciones ordinarias con un valor nominal de 0,50 euros por acción. El capital está íntegramente suscrito y desembolsado y no existen acciones preferentes. Todas ellas gozan de los mismos derechos políticos y económicos. A lo largo del ejercicio no se han producido variaciones ni movimientos en el capital social de la compañía.

Número de acciones en circulación	
Diciembre de 2006	213.064.899
Diciembre de 2007	213.064.899

3. 2. ACCIONARIADO

Con posterioridad al cierre del ejercicio 2007, Grifols adquirió 256.792 acciones propias adicionales, por lo que dispone de un 1,10% del capital social en autocartera.

Dado que las acciones de la compañía están representadas mediante anotaciones en cuenta, no se puede conocer con exactitud la estructura de propiedad de la misma, salvo por la información que los accionistas comunican voluntariamente o en cumplimiento de la normativa aplicable, así

como por la información facilitada por Iberclear y sus entidades participantes. De conformidad con la información de la que dispone la Sociedad, a 31 de diciembre de 2007 la estructura de las participaciones significativas en el capital de Grifols es la siguiente:

Nombre del accionista	Nº de derechos de voto directos	Nº de derechos de voto indirectos	% sobre el total de derechos de voto
SCRANTON ENTERPRISES B.V.	22.697.437	0	10,653
DERIA, S.A.	18.687.588	0	8,771
MORGAN STANLEY & CO. INC.	17.447.722	0	8,189
NOVOSTI, S.L.	16.540.827	0	7,763
FIDELITY INTERNATIONAL LTD.	0	15.039.392	7,059
THORTHOL HOLDINGS B.V.	14.701.206	0	6,900
VÍCTOR GRIFOLS LUCAS	11.861.686	1.250.501	6,154
STATE STREET BANK & TRUST CO	12.483.576	0	5,859
CHASE NOMINEES LTD.	11.407.162	0	5,354

Autocartera

Durante 2007 Grifols ha realizado diversas operaciones con acciones propias. No obstante, a cierre del ejercicio mantenía como autocartera el equivalente al 0,99% del capital social.

En la Junta General Ordinaria de

Accionistas celebrada el 20 de junio de 2007 se acordó autorizar la adquisición por parte de la compañía de un máximo de acciones propias equivalente al 5% del capital social. Dicha autorización se concedió para un periodo máximo de 18 meses. Los movimientos realizados durante el ejercicio son los siguientes:

	Nº de acciones	Miles de euros
Saldo a 1 de enero de 2007	-----	----
Adquisiciones	2.100.463	28.852
Saldo a 31 de diciembre de 2007	2.100.463	28.852

3.3. EVOLUCIÓN DE LA ACCIÓN EN BOLSA



El 17 de mayo de 2006 Grifols comenzó a cotizar en las bolsas de Madrid, Barcelona, Valencia, Bilbao y en el Mercado Continuo, una vez finalizada la Oferta Pública de Suscripción de acciones (OPS) realizada con anterioridad a la admisión a negociación de los títulos de la compañía, que supuso una ampliación de capital y el incremento del número de acciones que lo representan.

Asimismo, hasta diciembre de 2007 la compañía formaba parte del IBEX-MEDIUM CAP y del índice general de la Bolsa de Madrid (IGBM).

En diciembre de 2007 el Comité Técnico del IBEX-35 aprobaba la entrada de la compañía en el índice de referencia español y desde el 2 de enero de 2008 Grifols forma parte del IBEX-35.

Durante 2007 las acciones de Grifols han experimentado una apreciación significativa:

- El precio de cierre en el ejercicio fue de 15,41 euros, que muestra una revalorización anual del 52,57%. El 29 de diciembre de 2006 la acción cotizaba a 10,10 euros. La revalorización ha sido muy superior a la del índice de referencia nacional IBEX-35, que en el mismo periodo ha sido del 7,3%.
- En relación al precio de referencia con que comenzaron a negociarse las acciones el 17 de mayo de 2006, que fue de 4,4 euros por título, la acción de Grifols a cierre de 2007 muestra una revalorización del 250,2%.
- La capitalización bursátil del grupo a finales de 2007 ascendió a 3.283,3 millones de euros.

En diciembre de 2007 el Comité Técnico del IBEX-35 aprobaba la entrada de la compañía en el índice de referencia. Desde que empezó a cotizar el 17 de mayo de 2006 y hasta el cierre de 2007, la revalorización de la acción se sitúa en el 250,2%.

El comportamiento bursátil de las acciones de Grifols en 2007 situó a la compañía **entre las cinco mejores empresas del sector farmacéutico-hospitalario de Europa**. El holding español experimentó una revalorización del 52,6 mientras que el índice europeo de referencia en el sector farmacéutico, Dow Jones EURO STOXX® Health Care, se revalorizó un 0,24%.

El precio de cierre máximo del año se alcanzó el día 30 de noviembre con 18,70 euros y el precio de cierre mínimo se produjo el 4 de enero con 9,90 euros.

El volumen de contratación de Grifols se ha mantenido estable en 2007, con una media de 1 millón de acciones diarias negociadas y un efectivo medio diario de 15,4 millones

de euros. El volumen efectivo total durante 2007 ascendió a 3.886 millones de euros. Así, desde el 2 de enero de 2007 se movieron un total de 271,52 millones de títulos, que representa una rotación anual de 1,27 veces el número total de acciones de la compañía, calculado sobre el número medio de acciones en el año.

El volumen máximo de contratación se produjo el 11 de enero, con 4,1 millones de títulos negociados y el mínimo el día 30 de marzo, con 265.689 títulos. El anuncio del Comité Técnico Asesor del IBEX-35 el 12 de diciembre de 2007 confirmando la entrada de Grifols en el índice de referencia español provocó una reacción al alza en el precio de las acciones, como consecuencia de las compras de las carteras que replican al índice y el volumen aumentó hasta los 2,3 millones de títulos, frente a la media diaria de 1,06 millones, aproximadamente.

2007 ha sido un ejercicio de récord histórico de contratación en las cuatro bolsas españolas. El volumen negociado se situó en 1,7 billones de euros, siendo un 45% superior al registrado en 2006.



Evolución de la acción en bolsa								
	Días cotizados	Precio de cierre	Var mensual %	Máximo	Fecha	Mínimo	Fecha	Volumen medio diario (acciones)
ENERO	22	11,75	16,3%	11,95	31/01/07	9,9	04/01/07	1.341.454
FEBRERO	20	11,59	-1,4%	12,91	21/02/07	10,56	28/02/07	1.326.680
MARZO	22	12,02	3,7%	12,35	22/03/07	10,81	14/03/07	767.725
ABRIL	19	12,84	6,8%	13,56	18/04/07	11,94	02/04/07	860.186
MAYO	22	14,80	15,3%	15,40	29/05/07	12,37	03/05/07	1.206.075
JUNIO	20	16,11	8,9%	16,51	28/06/07	14,05	06/06/07	1.304.884
JULIO	22	15,50	-3,8%	16,86	02/07/07	14,70	27/07/07	1.043.143
AGOSTO	23	15,37	-0,8%	16,53	08/08/07	13,24	17/08/07	1.054.740
SEPTIEMBRE	20	16,10	4,7%	16,69	25/09/07	15,00	10/09/07	948.956
OCTUBRE	23	18,25	13,4%	18,70	30/10/07	15,81	09/10/07	889.901
NOVIEMBRE	22	15,81	-13,4%	18,31	02/11/07	14,10	22/11/07	1.080.590
DICIEMBRE	17	15,41	-2,5%	16,80	05/12/07	15,40	20/12/07	1.128.715
TOTAL 2007	252	15,41	52,6%	18,70	30/10/07	9,9	04/01/07	1.077.486
IBEX -35	252	15.182,3	7,3%	16.040,4	09/11/07	13.519,1	17/09/07	



El importe total de los dividendos repartidos ascendía a 12,8 millones de euros, que representa un 28,2% sobre el beneficio neto.

Durante el año 2007, con cargo a los resultados del año 2006, Grifols ha distribuido a sus accionistas un dividendo de 0,06 euros brutos por acción, repartido en un único pago monetario realizado en julio de 2007. Así, el importe total de los dividendos repartidos ascendía a 12,8 millones de euros, que representa un 28,2% sobre el beneficio neto y muestra un incremento del pay-out de la compañía.

No obstante, esta política de reparto de dividendos es coherente con el perfil de una compañía de elevado crecimiento.

La revalorización del precio de los títulos ha sido del 52,6%. Por su parte, desde que comenzara a cotizar el 17 de mayo de 2006 y hasta el cierre del ejercicio, dicha revalorización se sitúa en el 250,2%.

Cotización de la acción de Grifols en 2007: Principales Indicadores	
Cierre del ejercicio (euros)	15,41
Máximo Intradía (euros)	18,70
Mínimo Intradía (euros)	9,90
Volumen anual (número de títulos)	271.526.518
Volumen medio diario (número de títulos)	1.077.468
Volumen anual efectivo (millones de euros)	3.886
Volumen anual diario (millones de euros)	15,4
Días de cotización	252
Capitalización (millones de euros)	3.283.330.094
Número de acciones	213.064.899

VER EN CD ADJUNTO:

4. El compromiso de Grifols

4.1 Recursos Humanos

4.2 Medio ambiente

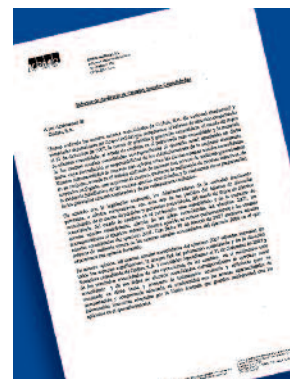


5. Cuentas anuales

5.1 Informe de auditoría

5.2 Cuentas anuales

5.3 Informe de gestión



COMITÉ EJECUTIVO

Consejero Delegado
Víctor Grifols Roura

Vicepresidente de Finanzas
Alfredo Arroyo

Vicepresidente de Marketing y Ventas
Ramón Riera

Vicepresidente de la División Industrial
Juan Ignacio Twose

Gerente de Administración y Controller
Montserrat Lloveras

Gerente Financiero
Javier Roura

Gerente de Planificación y Control
Antonio Viñes

Gerente Científico
Eva Bastida

Gerente Técnico
Vicente Blanquer

Gerente de Recursos Humanos
Mateo Borrás

Gerente de Tecnologías de Información
Carlos Roura

Director General Instituto Grifols, S.A.
Javier Jorba

Presidente y CEO Grifols Inc.
Gregory Rich

Vicepresidente de Grifols Inc.
David Bell

INFORMACIÓN GENERAL

Relaciones con Accionistas e Inversores
 C/ Marina, 16-18 Planta 26
 08005 Barcelona, España
 Tel.: (34) 935 710 500
 Fax.: (34) 935 710 267
 Correo electrónico:
inversores@grifols.com

Relaciones con Medios de Comunicación
comunicacion@grifols.com
 Tel.: (34) 935 710 410

Página web corporativa
www.grifols.com

OFICINA PRINCIPAL

Grifols, S.A.
 C/ de la Marina, 16-18 planta 26
 08005 Barcelona. España.
 Tel.: (34) 935 710 500



ESPAÑA

Grifols International, S.A.
C/ de la Marina, 16-18 planta 26
08005 Barcelona. España
Tel.: (34) 935 710 500

Instituto Grifols, S.A.
Can Guasch, 2
08150 Parets del Vallès
Barcelona. España
Tel.: (34) 935 710 200

Laboratorios Grifols, S.A.
Can Guasch, 2
08150 Parets del Vallès
Barcelona. España
Tel.: (34) 935 710 100

Av. Juan Carlos I, 97
30565 Las Torres de Cotillas
Murcia. España
Tel.: (34) 968 387 638

Diagnostic Grifols, S.A.
Passeig Fluvial, 24
08150 Parets del Vallès
Barcelona. España
Tel.: (34) 935 710 400

Biomat, S.A.
Marineta, nave 5-6
08150 Parets del Vallès
Barcelona. España
Tel.: (34) 935 710 494

Grifols Engineering, S.A.
Can Guasch, 2
08150 Parets del Vallès
Barcelona. España
Tel.: (34) 935 710 300

Logister, S.A.
Passeig Fluvial, 24
08150 Parets del Vallès
Barcelona. España
Tel.: (34) 935 710 278

Movaco, S.A.
Passeig Fluvial, 24
08150 Parets del Vallès
Barcelona. España
Tel.: (34) 935 710 278

Grifols Viajes, S.A.
C/ de la Marina, 16-18 planta 26
08005 Barcelona. España
Tel.: (34) 935 710 500

Museo Grifols
Fundació Víctor Grifols Lucas
C/ Jesús y María, 6
08022 Barcelona. España.
Tel.: (34) 935 710 429

ESTADOS UNIDOS

Grifols, Inc.
2410 Lillyvale Avenue
Los Angeles, California 90032. USA
Tel.: (800) 421-0008

Grifols Biologicals, Inc.
5555 Valley Boulevard
Los Angeles, California 90032. USA
Tel.: (800) 421-0008

Biomat USA, Inc.
2410 Lillyvale Avenue
Los Angeles, California 90032. USA
Tel.: (323) 225-2221

Grifols USA, Inc.
2410 Lillyvale Avenue
Los Angeles, California 90032. USA
Tel.: (800) 474-3657

8870-80 N.W. 18th Terrace
Miami, Florida 33172 USA
Tel.: (305) 593-8366

PlasmaCare, Inc.
1128 Main Street
Cincinnati, Ohio 45202. USA
Tel.: (513) 621-8728

EUROPA

Grifols Deutschland

Siemensstrasse, 18
D-63225 Langen/Hessen
Tel.: (49) (6103) 75020

Grifols Czech Republic

Zitná, 2 - 12000 Praha 2
República Checa
Tel.: (42) (02) 22231415

Grifols France

Parc Technologique Sainte Victoire
Bâtiment 10, 1er étage
13590 Meyreuil. France
Tel.: (33) 04 42 54 44 00

Grifols Italia

Via Carducci 62 D - Loc. La Fontina
56010 Ghezzano. Pisa. Italia
Tel.: (39) (50) 8755111

Grifols Polska

UL. Nowogrodzka 68, 02-014
Warsaw. Polonia
Tel.: (48) (22) 5040640

Grifols Portugal

Rua Sao Sebastiao, nº 2
Z. Ind. de Cabra Figa
2635-448 Rio de Mouro, Portugal
Tel: (351) (21) 9255200

Grifols Intl' Slovakia

Trnavská cesta 50/B 821 02 Bratislava 2.
República Eslovaca
Tel.: (421) (2) 44 63 82 01

Grifols UK

Byron House
Cambridge Business Park
Cowley Road
Cambridge, CB4 0WZ. Reino Unido
Tel.: (44) (0845) 241 3090

LATINOAMÉRICA

Grifols Argentina

Av. Mitre, nº 3790 (CP 1605) Munro.
Partido Vicente López.
Buenos Aires. Argentina
Tel.: (54) 11 4762-5100

Grifols Brasil

Rua Umuarama, 263
Vila Perneta. Pinhais.
Condominio Portal da Serra
CEP 83325-000. Brasil
Tel.: (55) (41) 3668 2444

Grifols Chile

Av. Américo Vespucio, 2242,
Comuna de Conchali.
Santiago de Chile. Chile
Tel.: (56) (2) 355 72 00

Grifols México

Eugenio Cuzín, 909.
Polígono Industrial Belenes Norte
45150 Zapopan. Jalisco, México
Tel.: (52) (33) 3636 1922

ASIA

Grifols Asia-Pacific

501 Orchard Road nr 20-01
Wheelock Place
Singapore 238880
Tel.: (65) 6 735-2606

Grifols Intl' Japan

Level 19, Hilton Plaza West Office Tower
2-2-2 Umeda, Kita-Ku
Osaka 530-0001 Japan
Tel.: (81) 6 6133-5410

Grifols Malaysia

Suite 1202, Menara PJ,
AMCORP Trade Centre
No 18, Jalan Persiaran Barat
46050 Petaling Jaya, Selangor, Malasia
Tel.: (603) 7954 8182

Grifols Thailand

8th Fl., Liberty Square
287 Silom Road, Bangrak
Bangkok 10500, Tailandia
Tel.: (662) 631 2056-58