

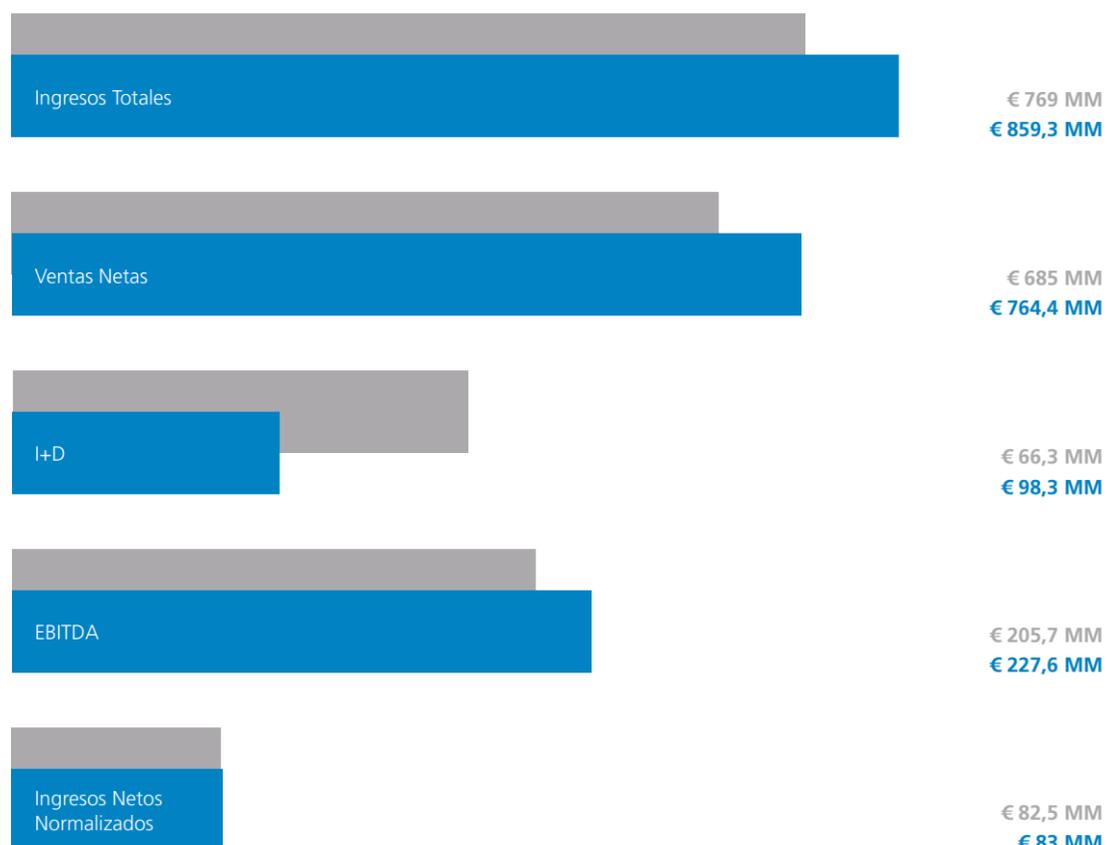




# Indicadores clave

## Datos financieros

■ 2015  
■ 2016



## Empleados



**1.975 Empleados**  
(A 31 de diciembre de 2016)

## Misión

### Nuestra razón de ser:

*"Aplicar la ciencia para ofrecer soluciones médicas para ti y futuras generaciones"*

## Visión

*"Ser una compañía farmacéutica líder en áreas especializadas, con un foco importante en la salud de la piel, abordando las necesidades de los profesionales sanitarios y las de quienes ayudan"*

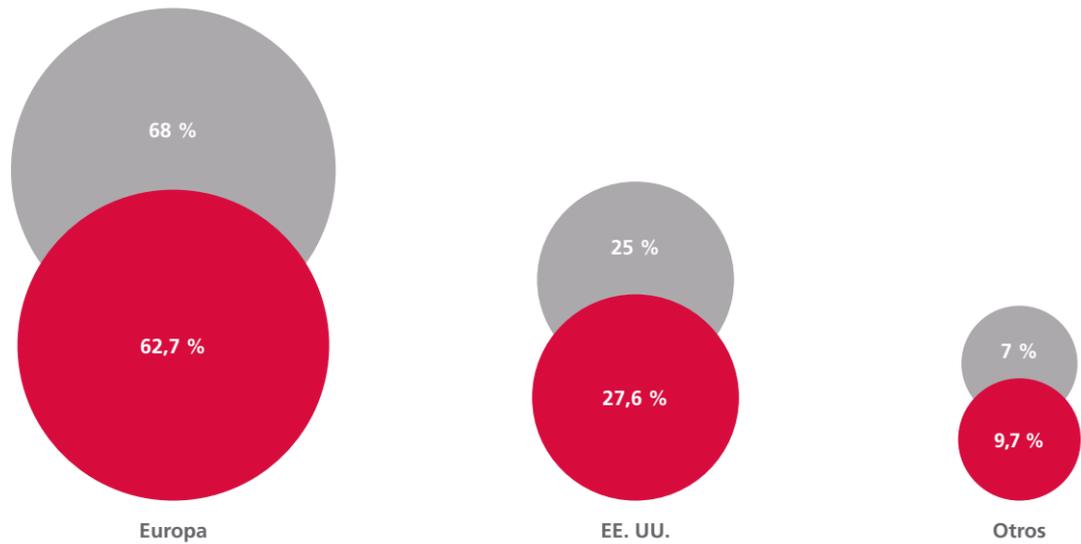
## Dirección estratégica

### Queremos enfocar nuestros recursos en:

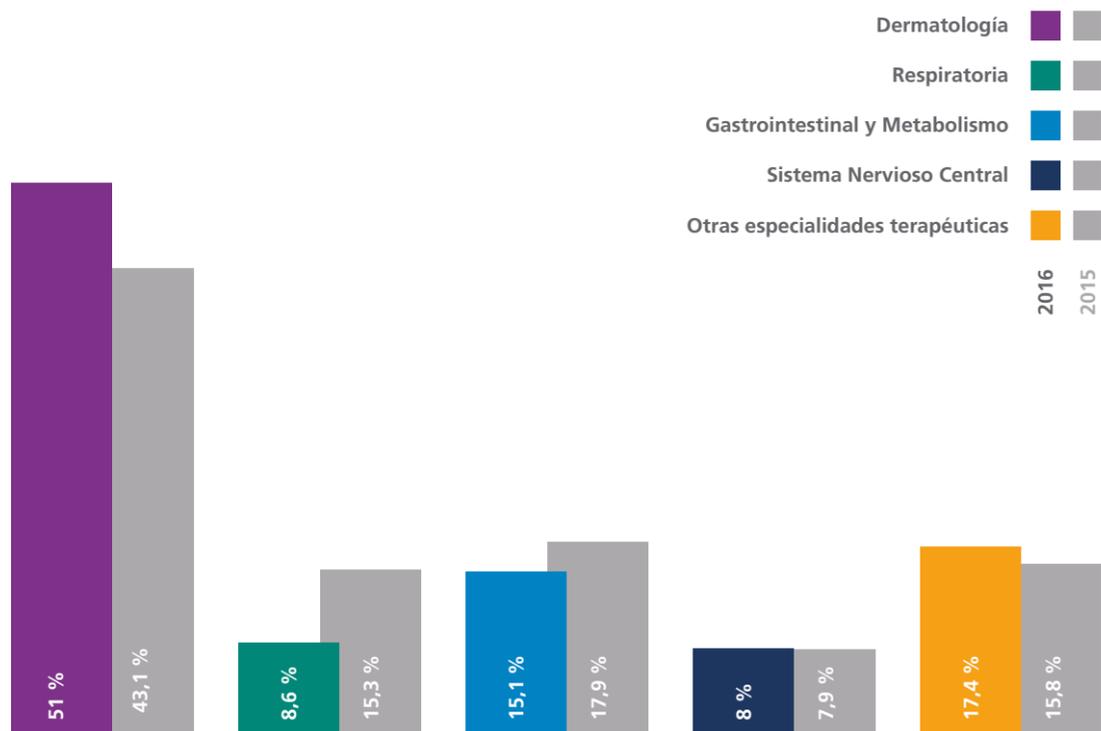
- Impulsar nuestro crecimiento en el campo de la Dermatología y Estética y maximizar el valor de nuestro portfolio actual
- Ampliar nuestro portfolio y pipeline en las áreas terapéuticas de prioridad, a través de una combinación eficaz de Desarrollo Corporativo e I+D
- Expandirnos de forma selectiva en países clave
- Ser más competitivos a través de una mayor proximidad con nuestros clientes
- Promover una organización con una cultura basada en los Valores Corporativos

### Ventas Netas por área geográfica

■ 2015 ■ 2016



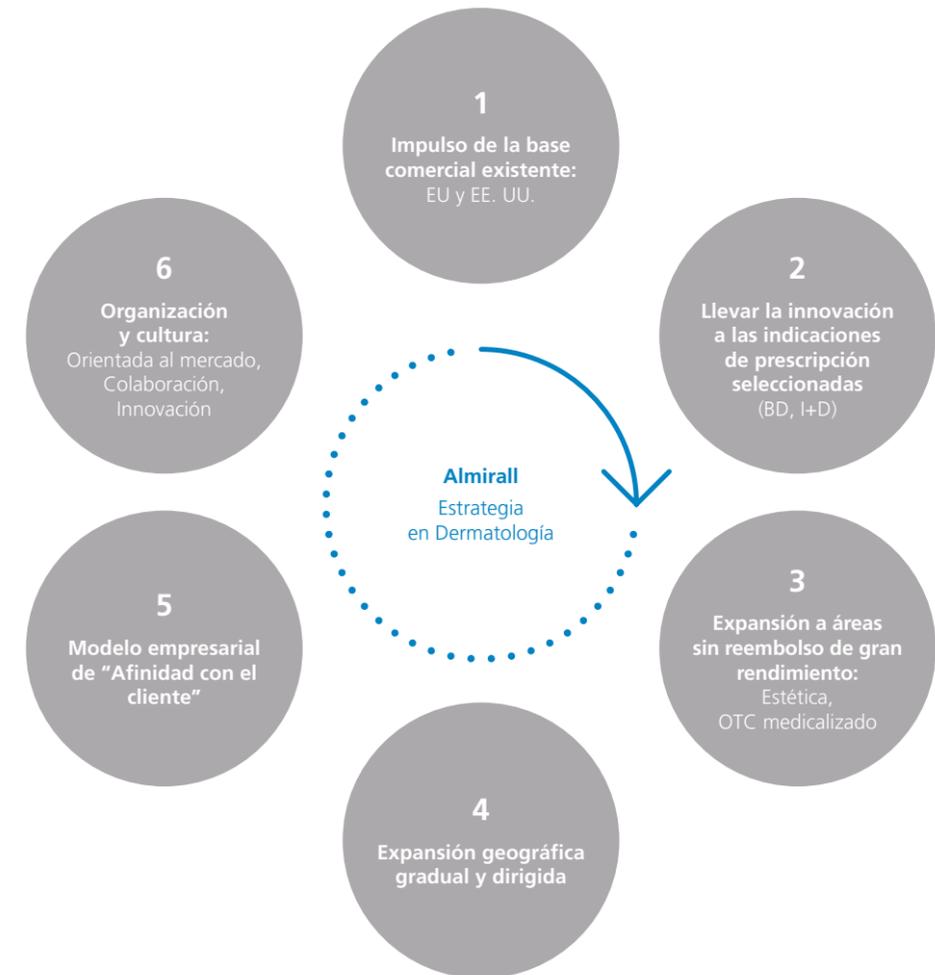
### Ventas Netas por área terapéutica



### Introducción al 2016

#### Elementos estratégicos

Coherencia - Fortalezas - VENTAJAS



### Perspectiva empresarial

#### DESARROLLAR 2015 - Mediados 2016

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

#### CRECER Mediados 2016 - 2018

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

#### GANAR A partir del 2018

- Mayores niveles de innovación en Dermatología
- Mayor expansión geográfica

# Índice

<b>Revisión Estratégica</b>	<b>7</b>
Carta del Presidente Entrevista al Consejero Delegado Destacados 2016	
<b>Información financiera y bursátil</b>	<b>15</b>
Destacados financieros en 2016 Cuenta de resultados funcional Balance de situación Flujo de caja Almirall en bolsa	
<b>Investigación y desarrollo</b>	<b>29</b>
Nuestra I+D Nuestro <i>pipeline</i>	
<b>Evolución de actividades en 2016</b>	<b>37</b>
Nuestro foco en Dermatología Operaciones corporativas Ventas del ejercicio	
<b>Responsabilidad Corporativa</b>	<b>53</b>
Nuestro enfoque Desempeño Social Desempeño Medioambiental Desempeño del Gobierno Corporativo	



## Revisión estratégica

Carta del Presidente  
Entrevista al Consejero Delegado  
Destacados 2016



**Jorge Gallardo**  
Presidente

## Carta del Presidente

Estimados accionistas:

El año 2016 ha sido un año decisivo para Almirall, en el que hemos seguido reforzando nuestra visión de convertirnos en una empresa líder en Dermatología. Con un gran esfuerzo por parte de nuestro equipo, hemos sentado las bases para el desarrollo de nuestra misión de aplicar ciencia para ofrecer soluciones médicas para ti y futuras generaciones.

Los resultados han sido alentadores. Hemos incrementado en un 11,7 % nuestros Ingresos Totales, hemos registrado un sólido crecimiento en Ventas Netas del 11,6 % y una mejora sostenible de los márgenes de beneficios. Las Ventas Netas en Dermatología han crecido un 31 % y, actualmente, Dermatología representa el 51 % de nuestras Ventas Netas totales, en comparación con el 43 % registrado en 2015. Gracias a estos sólidos resultados, hemos alcanzado nuestro objetivo anual y nuestros Ingresos Netos nos permitirán pagar un dividendo este año.

En 2015 buscamos oportunidades y adoptamos acuerdos estratégicos que dieron sus frutos en 2016, un año de expansión en el que hemos podido incorporar nuevas compañías con sus propios productos y *portfolio* de I+D, a la vez que hemos progresado notablemente con nuestro propio *pipeline* interno. Un buen ejemplo es el caso de la adquisición de Poli Group Holding, que incluye una estructura I+D con tecnología de formulación patentada (HPCH), tres proyectos de *pipeline* en Fase III y un *portfolio* prometedor que amplía nuestro alcance internacional.

Hay que destacar también nuestra adquisición de ThermiGen, que amplía nuestro acceso al mercado de la Estética, así como los acuerdos de licencia sobre el desarrollo y la comercialización de PAT-001 de Patagonia Pharmaceuticals y tildrakizumab de Sun Pharma, nuestra colaboración internacional con Nuevolution para el desarrollo de su programa inhibidor RORyt que identifica y desarrolla pequeñas moléculas para enfermedades dermatológicas y Artritis Psoriásica y, por último, el acuerdo de colaboración exclusiva con Mercachem para la identificación y el desarrollo de bloqueadores de citoquinas orales para el tratamiento de enfermedades inflamatorias de la piel.

Además de los tres proyectos en Fase III mencionados anteriormente, estamos preparando actualmente el dossier de registro de un nuevo producto, el producto biológico mencionado anteriormente (tildrakizumab), y hemos presentado recientemente el dossier de dimetiltumarato (DMF), ambos para el tratamiento de la Psoriasis. Contamos, asimismo, con un producto en fase de Registro para tratar la Queratosis Actínica y, a medio o largo plazo, tendremos una nueva entidad química para el tratamiento del Péufigo Vulgar y una reformulación que inicia la Fase II para tratar la Ictiosis.

En la implementación de nuestro plan, nos comprometemos a prestar todo el apoyo económico necesario para los nuevos productos. Para reforzar nuestra ventaja competitiva, hemos adoptado una mentalidad orientada al crecimiento, y nos estamos centrando en agilizar las operaciones y reasignar recursos para garantizar un lanzamiento satisfactorio de nuestros nuevos motores de crecimiento.

Esta estrategia se lleva a cabo a todos los niveles, a medida que adaptamos nuestro Gobierno Corporativo a los nuevos objetivos. Hemos ampliado nuestro Consejo de Administración y damos la bienvenida a Seth J. Orlow, Presidente y Profesor del Departamento de Dermatología de la Universidad de Nueva York, y a Georgia Garinois-Melenikiotou, directiva de prestigio internacional, con amplia experiencia en la gestión de marcas de consumo, productos OTC y cosmética de lujo.

Miramos hacia el futuro con el reto de crecer, cambiar y crear nuevas oportunidades para los años venideros. Esperamos con entusiasmo 2017, un año en el que nos centramos en preparar los próximos lanzamientos, el continuo crecimiento de nuestro *portfolio* y nuestra expansión al mercado de la Estética.

De parte de toda la familia Gallardo y de nuestro excepcional equipo, muchas gracias por su interés y por invertir en Almirall.

Atentamente,

**Jorge Gallardo**  
Presidente

*“El año 2016 ha sido un año de expansión en el que hemos incorporado nuevas compañías con sus propios productos y *portfolio* de I+D, así como nuevos productos con licencia, a la vez que hemos realizado un notable progreso con nuestro propio *pipeline* interno”.*



Eduardo Sanchiz  
Consejero Delegado

*“La clave está en comprender los retos a los que se enfrentan los pacientes y sus médicos, así como en escuchar más detenidamente, para poder seguir adaptando nuestros productos y servicios a sus necesidades”*

## Entrevista al Consejero Delegado

### ¿Cómo ha avanzado Almirall en la nueva dirección estratégica durante 2016?

En primer lugar, se han sobrepasado las perspectivas financieras: hemos registrado un crecimiento de cerca del 12 % en Ventas e Ingresos, así como un EBITDA superior al esperado, con un crecimiento del 10,6 %, lo que representa un 29,8 % de las Ventas. En segundo lugar, seguimos creando nuevos productos y compañías de Dermatología gracias a nuestros esfuerzos de desarrollo corporativo. En tercer lugar, continuamos progresando con nuestro propio *pipeline* y, por último, seguimos avanzando en el desarrollo de nuevas capacidades en esta área.

### ¿Cómo se ha conseguido ampliar el *portfolio* en Dermatología existente y nuevos productos de Almirall?

En cuanto a negocios existentes y en crecimiento, la adición de Poli Group y ThermiGen ha impulsado nuestra principal línea de negocio, junto con el lanzamiento de nuevos productos como Veltin® y Altabax® en EE. UU. La adquisición de Poli Group supuso, asimismo, la puesta en marcha de tres proyectos en fase clínica que ahora han pasado a Fase III tanto en Europa como en EE. UU. El redireccionamiento de nuestros esfuerzos en I+D ha permitido que una nueva entidad química (NEQ) haya pasado a Fase I y que se hayan iniciado una serie de proyectos de *Discovery* en fase inicial. Asimismo, hemos logrado progresos con nuestro dimetilfumarato para el tratamiento de la Psoriasis y lo hemos presentado a registro en Europa. A esto debemos añadir el acuerdo de licencia para tildrakizumab para el tratamiento de la Psoriasis en Europa y de PAT-001 para la Ictiosis Congénita a nivel mundial.

### ¿Cómo se está preparando Almirall para encajar los futuros lanzamientos de nuevos productos y ampliar su *portfolio*?

Estamos incorporando nuevo personal con experiencia a la organización y prevemos un crecimiento de los requisitos presupuestarios en I+D, a la vez que apoyamos el lanzamiento de nuevos productos. Recientemente hemos llevado a cabo un ejercicio para mejorar el aprovechamiento de nuestros recursos y reasignarlos a las nuevas necesidades. No es una tarea fácil, puede resultar muy laborioso y exige que cada empleado se esfuerce al máximo por actuar con buen criterio y disciplina, pero creo que estamos avanzando adecuadamente en esta dirección.

### ¿Qué acciones ha llevado a cabo la compañía durante el año para conducir a la organización en esta nueva dirección?

Hemos dedicado mucho tiempo y esfuerzo a la comunicación interna, reforzando los elementos clave de la nueva dirección estratégica, destacando nuestra nueva visión, debatiendo sobre las fases de este viaje, estableciendo prioridades y objetivos sobre la base de nuevas necesidades, afrontando cambios culturales relacionados con la nueva situación e incorporando talento nuevo para complementar las capacidades existentes. Se ha desplegado una gran actividad para abordar esta importante cuestión y para poder llevar a cabo todo lo anterior, necesitamos además iniciativas que ayuden a sensibilizar a nuestros empleados acerca de las necesidades y la situación de los pacientes con enfermedades dermatológicas o que quieren mejorar la salud de su piel. La clave está en comprender los retos a los que se enfrentan ellos y sus médicos, así como en escuchar más detenidamente, para poder seguir adaptando nuestros productos y servicios a sus necesidades. Le daré un ejemplo: durante nuestra campaña «*Shared Skin Initiative*», algunos miembros de mi equipo, entre los que me incluyo, quisimos experimentar de primera mano cómo son estas enfermedades, cómo afectan a la salud física, mental y social del paciente y ¡los resultados fueron reveladores! La experiencia ha reafirmado nuestra voluntad y motivación para lograr mayores avances en esta nueva dirección.

## Destacados 2016

<b>08</b> Febrero	Almirall firma un acuerdo de adquisición del 100 % del capital social de Poli Group Holding, gracias al cual obtiene una estructura de I+D dedicada principalmente a la Dermatología con una tecnología de formulación patentada (HPCH) y tres productos de Dermatología en fase clínica.
<b>09</b> Febrero	Almirall completa la adquisición de ThermiGen, LLC, a través de la cual se introduce en el mercado de la Estética y consigue una plataforma comercial con un notable potencial de crecimiento en múltiples indicaciones, así como soluciones tecnológicas únicas de radiofrecuencia para Dermatología Estética y Cirugía Plástica.
<b>19</b> Mayo	Almirall y Bicosome firman un acuerdo de colaboración y de sublicencia para el desarrollo de la Tecnología Bicosome®, una plataforma única y diferenciada para la administración de producto en la piel que facilita la liberación de ingredientes activos a la dermis.
<b>19</b> Mayo	ThermiGen de Almirall y Sinclair firman un acuerdo de distribución de Silhouette Instalift® en EE. UU., proporcionando el acceso de este producto al mayor mercado de Estética del mundo.
<b>24</b> Junio	La campaña "Shared Skin Initiative" de Almirall gana el León de Plata en la categoría de Mejor Comunicación Interna y Compromiso de los Empleados en el Festival Internacional de Creatividad Cannes Lions.
<b>30</b> Junio	El Código de transparencia de la EFPIA entra en vigor y Almirall se compromete a salvaguardar los intereses de pacientes, médicos, centros de investigación médica y la industria farmacéutica publicando las Transferencias de Valor relacionadas con nuestras colaboraciones con profesionales de la salud y organizaciones de la salud.

<b>22</b> Julio	Almirall anuncia un acuerdo global de licencia para el producto líder de Patagonia (PAT-001), un tratamiento para la Ictiosis Congénita al que la FDA ha garantizado la Designación de Fármaco Huérfano.
<b>27</b> Julio	Almirall y Sun Pharma firman un acuerdo de licencia relativo a tildrakizumab en Europa para el tratamiento de la Psoriasis, por el que se añade un novedoso medicamento biológico para el tratamiento de la Psoriasis en placas, de moderada a severa, a nuestro amplio <i>portfolio</i> en Dermatología.
<b>28</b> Septiembre	En el Congreso de la Academia Europea de Dermatología y Venereología (EADV), Almirall anuncia resultados de estudios de Fase III para dos de las posibles terapias para la Psoriasis, LAS41008 (dimetilfumarato, DMF) y tildrakizumab.
<b>03</b> Octubre	
<b>12</b> Diciembre	Almirall firma una colaboración estratégica global centrada en el desarrollo y comercialización del nuevo programa inhibidor agonista inverso RORyt de Nuevolution para el tratamiento de enfermedades y trastornos inflamatorios de la piel, así como para el tratamiento de la Artritis Psoriásica.
<b>21</b> Diciembre	Almirall obtiene los derechos exclusivos del programa de Mercachem de bloqueadores de citoquinas para identificar y desarrollar nuevas terapias basadas en moléculas pequeñas para el tratamiento de enfermedades inflamatorias de la piel.



## Información financiera y bursátil

Destacados financieros en 2016  
Cuenta de resultados funcional  
Balance de situación  
Flujo de caja  
Almirall en bolsa

## Destacados financieros en 2016

En el complicado entorno de 2016, los resultados se situaron en lo más alto de nuestras previsiones financieras.

		Ingresos Totales
		€ 859,3 MM
Ventas Netas	EBITDA	EBIT
€ 764,4 MM	€ 227,6 MM	€ 127,3 MM
Resultado Neto	Resultado Neto Normalizado	Flujo de Caja procedente de las Actividades Operativas*
€ 75,5 MM	€ 83 MM	€ 105,1 MM
Gastos de I+D	Efectivo y Equivalentes de Efectivo	Posición Neta de Caja
€ 98,3 MM	€ 466,7 MM	€ 73,8 MM

\*Excluyendo adquisiciones y acuerdos de licencia

### Informe de los auditores externos

El informe de auditoría externa de PriceWaterhouse Coopers, fechado el 24 de febrero de 2017, contiene una opinión favorable y sin salvedades sobre las Cuentas Anuales consolidadas del ejercicio 2016, que incluyen:

- o Balance Consolidado a 31 de diciembre de 2016.
- o Cuenta de Pérdidas y Ganancias Consolidada.
- o Estado del Resultado Global Consolidado.
- o Estado de Cambios del Patrimonio Neto Consolidado.
- o Estado de Flujos de Efectivo Consolidado.
- o Memoria de las Cuentas Anuales Consolidadas.

El contenido completo de las Cuentas Anuales consolidadas del ejercicio 2016, de la memoria y el informe de los auditores está disponible en [www.cnmv.es](http://www.cnmv.es) y en [www.almirall.com](http://www.almirall.com).

El fuerte crecimiento de Almirall en 2016 llevó a la compañía a mejorar sus resultados, que se situaron por encima de sus previsiones. La Dermatología fue el motor de crecimiento clave, con un aumento del 32 % en comparación con 2015; esta área terapéutica representa ahora el 51 % de las Ventas Netas.

En 2016 tuvieron lugar acontecimientos muy importantes, con una notable actividad de fusiones y adquisiciones, como el cierre del acuerdo de adquisición de Poli Group Holding, la concesión de licencia y el lanzamiento de Veltin® y Altabax®, un acuerdo de licencia internacional suscrito con Patagonia Pharmaceuticals para el tratamiento de la Ictiosis Congénita y la concesión de licencia de tildrakizumab, nuestro primer agente biológico para el tratamiento de la Psoriasis crónica en placa. Estos logros refuerzan la posición de Almirall como líder en Dermatología. Asimismo, la firma del acuerdo para adquirir ThermiGen y el acuerdo de distribución con Sinclair sitúan a Almirall en una muy buena posición en el ámbito de la Estética.

Estas operaciones impulsarán el crecimiento en los próximos años y reforzarán el modelo de compañía farmacéutica especializada de Almirall. La posición neta de caja de la compañía, que asciende a €73,8 millones, fue inferior en comparación con la del año anterior debido a importantes operaciones; sin embargo, esto se vio compensado por el efecto positivo de los hitos alcanzados en relación con la operación de AstraZeneca y las actividades operativas de la compañía.

La sólida posición de caja de la compañía permitirá un crecimiento inorgánico adicional para consolidar nuestra posición líder en Dermatología.

El crecimiento de las Ventas Netas de 2016 fue del 11,6 % con €685 millones, la contribución de la Dermatología fue fundamental para alcanzar estas cifras. El mantenimiento de la posición de Acticlate®, a pesar del complicado entorno en el mercado estadounidense, y el lanzamiento de Veltin® y Altabax®, Ciclopoli® y ThermiGen contribuyó al incremento de las Ventas Netas.

Los gastos generales y de administración representaron el 53 % de las ventas frente al 51,7 % en 2015. Sin embargo, excluyendo depreciaciones, los gastos generales y de administración crecieron más lentamente que las ventas y, en términos de porcentajes, se redujeron del 43,1 % en 2015 al 41,9 % en 2016. También observamos un nivel importante en el margen de EBITDA, que representa el 30 % de las ventas, a pesar de las importantes inversiones detrás de los lanzamientos de producto en EE. UU., y de I+D.

El Resultado Neto Normalizado alcanzó los €83 millones, mientras que el Resultado Neto fue de €75,5 millones.

El Flujo de Caja procedente de Actividades Operativas se situó en €105,1 millones, menos que el ejercicio anterior debido a que se obtuvieron menos hitos en relación con la operación de AstraZeneca.

El rendimiento de Almirall fue excelente durante todo 2016. Además, las operaciones realizadas durante el año estuvieron completamente en línea con nuestra nueva estrategia.

Nuestra prioridad consiste en seguir registrando un rendimiento sólido en línea con las expectativas de nuestros accionistas y dar continuidad a proyectos de fusiones y adquisiciones que puedan ofrecerles un valor sostenido. Completamos un total de ocho operaciones en 2016, siendo lo más destacado las adquisiciones de Poli Group Holding y ThermiGen.

**Dermatología creció en un 32 % y representa en la actualidad el 51 % de las Ventas Netas.**

## Cuenta de Resultados Funcional

En 2016, los Ingresos Totales de Almirall alcanzaron los €859,3 millones, que supone un 11,7 % de incremento respecto al ejercicio anterior. Esta cifra incluye Ventas Netas y Otros Ingresos.

Otros Ingresos fueron €94,9 millones, un incremento del 13 % en comparación con 2015.

Por regiones las ventas del grupo aumentaron en Europa (17,3 %) y en EE. UU. (25,1 %). A nivel global, la franquicia de doxiciclina para el Acné (Acticlate® y Monodox®) y Veltin® (tretinoína) destacan como los productos más vendidos de Almirall (€109,2 millones).

Los gastos de I+D aumentaron hasta €98,3 millones, debido a nuevos proyectos de desarrollo y a operaciones de fusiones y adquisiciones que refuerzan nuestro *pipeline* para el futuro.

Los gastos generales y de administración ascendieron a €404,8 millones. Excluyendo depreciaciones, los gastos generales y de administración crecieron más lentamente que las ventas y, en términos de porcentajes, se redujeron del 43,1 % en 2015 al 41,9 % en 2016.

En 2016, en comparación con el ejercicio anterior, los Ingresos Totales se incrementaron en un 11,7 %, las Ventas Netas crecieron en un 11,6 %, mientras el EBITDA aumentó en un 10,6 %.

La mejora del resultado financiero respecto a 2015 se debe principalmente a la contribución del negocio de Dermatología, las nuevas adquisiciones y los nuevos lanzamientos de nuestra filial estadounidense.

El Impuesto de Sociedades en 2016 se situó por debajo de la cifra registrada en 2015.

El Resultado Neto alcanzó €75,5 millones, mientras que el Resultado Neto Normalizado fue de €83 millones, un incremento del 0,6 % en comparación con el ejercicio anterior.

Los Ingresos Totales de Almirall alcanzaron los €859 millones, impulsados por el negocio de la Dermatología en EE. UU.



Cuenta de resultados funcional 2016 (Millones de €)	2016	2015	% Var
<b>Ingresos Totales</b>	<b>859,3</b>	<b>769,0</b>	<b>11,7 %</b>
Ventas Netas	764,4	685,0	11,6 %
Otros Ingresos	94,9	84,0	13 %
Coste de Ventas	(227,5)	(214,5)	6,1 %
<b>Margen Bruto</b>	<b>536,9</b>	<b>470,5</b>	<b>14,1 %</b>
% sobre Ventas	70,2 %	68,7 %	
<b>I+D</b>	<b>(98,3)</b>	<b>(66,3)</b>	<b>48,3 %</b>
% sobre Ventas	(12,9 %)	(9,7 %)	
<b>Gastos Generales y de Administración</b>	<b>(404,8)</b>	<b>(354,3)</b>	<b>14,3 %</b>
% sobre Ventas	(53,0 %)	(51,7 %)	
<b>Gastos Generales sin depreciación</b>	<b>(320,5)</b>	<b>(295,3)</b>	<b>8,5 %</b>
% sobre Ventas	(41,9 %)	(43,1 %)	
<b>Amortizaciones</b>	<b>(84,3)</b>	<b>(59,0)</b>	<b>42,9 %</b>
<b>Otros Gastos Operativos</b>	<b>(1,4)</b>	<b>(2,5)</b>	<b>(44,0 %)</b>
<b>EBIT</b>	<b>127,3</b>	<b>131,4</b>	<b>(3,1 %)</b>
% sobre Ventas	16,7 %	19,2 %	
<b>Depreciación</b>	<b>100,3</b>	<b>74,3</b>	<b>35,0 %</b>
% sobre Ventas	13,1 %	10,8 %	
<b>EBITDA</b>	<b>227,6</b>	<b>205,7</b>	<b>10,6 %</b>
% sobre Ventas	29,8 %	30,0 %	
Gastos de Reestructuración	(26,6)	(7,8)	n.m.
Ingresos / (Gastos) Financieros Netos	(19,0)	4,4	n.m.
Otros	10,9	44,6	(75,6 %)
<b>Beneficio Antes de Impuestos</b>	<b>92,6</b>	<b>172,6</b>	<b>(46,3 %)</b>
Impuesto sobre Sociedades	(17,1)	(40,8)	(58,1 %)
<b>Resultado Neto</b>	<b>75,5</b>	<b>131,8</b>	<b>(42,7 %)</b>
<b>Resultado Neto Normalizado</b>	<b>83,0</b>	<b>82,5</b>	<b>0,6 %</b>
Beneficio por Acción	0,44 €	0,76 €	
Beneficio por Acción Normalizado (€) <sup>(1)</sup>	0,48 €	0,48 €	

<sup>(1)</sup> Número de acciones al final del período.

## Balance de situación

A continuación se describen los aspectos más destacados del Balance de situación del grupo a 31 de diciembre de 2016.

El aumento de activos intangibles (de €412,7 millones a €993 millones) se debe principalmente a la revalorización de Polichem y ThermiGen, e incluye, asimismo, el acuerdo de licencia de Sun Pharma para la Psoriasis.

Los activos financieros y los deudores comerciales se refieren a los potenciales *hits* y *royalties* futuros.

El incremento de pasivo no corriente (de €452,3 millones a €608,4 millones) se debe a pasivos por impuestos diferidos.

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

La Deuda Financiera con entidades de crédito ascendió a €321 millones, derivada del préstamo bancario a largo plazo para financiar la adquisición de Aqua Pharmaceuticals.

En Almirall hemos anunciado recientemente la decisión de amortizar las obligaciones senior 4,625 % emitidas el 27 de Marzo de 2014 con vencimiento en 2021. Ha firmado una línea de crédito *revolving* por un importe máximo de €250 millones durante un periodo de 4 años con un tipo de interés inferior al 1 %.



Balance de situación 2016 / Millones de €	2016	% del BS	2015
Fondo de Comercio	432,8	15,4 %	347,3
Activos Intangibles	993,0	35,2 %	412,7
Inmovilizado Material	132,3	4,7 %	127,8
Activos Financieros no Corrientes	194,4	6,9 %	180,6
Otros Activos No Corrientes	327,5	11,6 %	316,8
<b>Total Activos No Corrientes</b>	<b>2.080,8</b>	<b>73,8 %</b>	<b>1.385,2</b>
Existencias	91,0	3,2 %	87,1
Deudores Comerciales	130,6	4,6 %	121,0
Caja y Equivalentes	466,7	16,6 %	868,0
Otros Activos Corrientes	50,2	1,8 %	71,0
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>738,5</b>	<b>26,2 %</b>	<b>1.147,1</b>
<b>Total Activos</b>	<b>2.818,5</b>		<b>2.532,3</b>

Patrimonio Neto	1.520,3	53,9 %	1.462,6
Deuda con Entidades de Crédito	321,0	11,4 %	319,7
Pasivos No Corrientes	609,5	21,6 %	452,3
Pasivos Corrientes	367,7	13,0 %	297,8
<b>Total Pasivo y Patrimonio Neto</b>	<b>2.818,5</b>		<b>2.532,3</b>

## Flujo de Caja

Por lo que respecta al Flujo de Caja, se produjo un descenso de la generación de Flujo de Caja libre debido a las ocho operaciones completadas en 2016, y el Flujo de Caja Operativo disminuyó en comparación al año anterior.

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

### Perspectivas financieras para 2017

Las perspectivas para 2017 son buenas, en un año que se verá impulsado por la continua transformación de Almirall. Anticipamos un crecimiento porcentual de un dígito bajo a medio de los Ingresos Totales, con un nivel de crecimiento similar estimado para las Ventas Netas. También esperamos registrar un crecimiento porcentual a un dígito medio del EBITDA respecto a 2016.



Flujo de Caja / Millones de €	2016	2015
<b>Beneficio Antes de Impuestos</b>	<b>92,6</b>	<b>172,6</b>
Amortizaciones	100,3	74,3
Cambios de Capital Circulante	8,7	(23,3)
Pagos por Reestructuración	(23,7)	(23,3)
Otros Ajustes	(54,1)	25,7
Flujo de Caja Antes de Impuestos	(18,7)	(55,1)
<b>Flujo de Caja de Actividades Operativas</b>	<b>105,1</b>	<b>170,9</b>
Ingresos Financieros	1,2	2,8
Inversiones	(80,5)	(56,6)
Desinversiones	13,4	64,0
Proveedores de Inmovilizado (Capex Suppliers)	(3,1)	0,2
Cambios en el Perímetro de Consolidación	(388,3)	(15,9)
<b>Flujo de Caja de Actividades de Inversión</b>	<b>(457,3)</b>	<b>(5,5)</b>
Gastos Financieros	(15,2)	(15,4)
Distribución de Dividendo	(33,0)	(35,0)
Incremento / (disminución) de Deuda	(0,9)	(1,4)
<b>Flujo de Caja de Actividades Financieras</b>	<b>(49,1)</b>	<b>(51,8)</b>
<b>Flujo de Caja Generado Durante el Periodo</b>	<b>(401,3)</b>	<b>113,6</b>
<b>Flujo de Caja Generado Durante el Periodo (III) = (I) + (II)</b>	<b>(352,2)</b>	<b>165,4</b>

## Almirall en bolsa

Al cierre de 2016, el precio de las acciones de Almirall se cotizaba a €14,76, lo que representa una devaluación del -20,77 % durante el periodo.

El precio de las acciones de Almirall se vio afectado negativamente por el complicado entorno estadounidense en 2016. A pesar de esto, Almirall obtuvo mejores resultados que otras compañías de Dermatología estadounidenses, debido al rendimiento de nuestra filial en EE. UU. y a las diversas operaciones llevadas a cabo durante 2016, en línea con la nueva estrategia de la compañía.

El sector sanitario se situó en la media del sector a principios de 2016 y de nuevo a mediados de ejercicio, si bien, a finales de éste se encontraba por debajo de la media en comparación con otros sectores, con una disminución del -10,25 %.

En términos de los principales índices en 2016, el FTSE 100 del Reino Unido creció en un 14,43 %, el S&P 500 en un 9,95 % y el Xetra DAX de Alemania creció en un 6,87 %. Por otro lado, el Dow Jones experimentó una caída de -2,98 % y el IBEX 35 de un -2,01 %. Este rendimiento negativo se debe principalmente a incertidumbres geopolíticas.

El precio de las acciones de Almirall experimentó una caída generalizada (del -20,77 %), a pesar del sólido rendimiento de la compañía y de la entrega de resultados de todo el ejercicio por encima de las previsiones.

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



## Capitalización, volúmenes y precios

Almirall cerró 2016 con un precio por acción de €14,76, compuesto de 173 millones de acciones.

De este modo, la capitalización bursátil de Almirall en 2016 ascendió a €2.552.758.531.

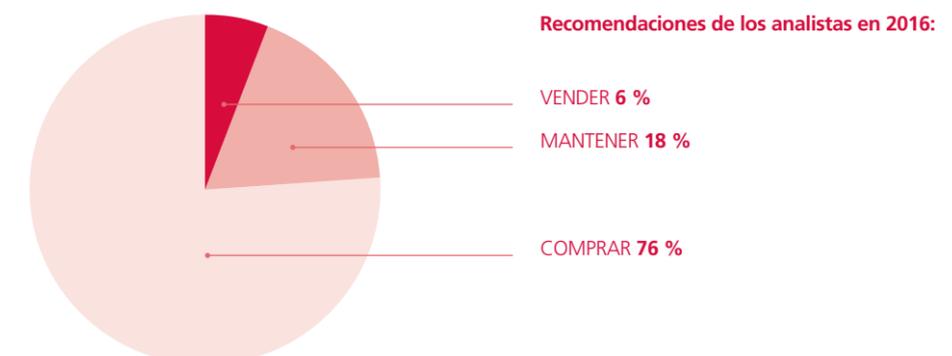
Durante 2016, el precio de cierre máximo de la acción de Almirall fue de €18,92 y se registró el 5 de enero, mientras que el mínimo se alcanzó el 27 de junio, a un precio de €12,13.

En lo que concierne a los volúmenes de contratación, el volumen total durante 2016 alcanzó €921.325.623,25.

Cotización de la acción de Almirall en 2016: principales indicadores

Cierre del ejercicio (euros)	<b>14,76</b>
Máximo intradía (euros)	<b>18,92</b>
Mínimo intradía (euros)	<b>12,13</b>
Volumen anual (número de títulos)	<b>63.436.302</b>
Volumen medio diario (número de títulos)	<b>246,833</b>
Volumen anual efectivo (euros)	<b>2.552.758.531</b>
Volumen medio diario (euros)	<b>9.932.913</b>
Días de cotización	<b>257</b>
Número de acciones	<b>172.951.120</b>

**Precio objetivo:** El precio objetivo medio al cierre de 2016 era de €17,29 (basado en el precio objetivo de los analistas clave).



Evolución de la acción de Almirall en bolsa							
Mes	Días cotizados	Precio de cierre	Máximo	Fecha	Mínimo	Fecha	Volumen medio diario (acciones)
Enero	20	17,73	18,92	5-01	16,85	28-01	61.656.445,09
Febrero	21	15,59	17,95	2-02	15,51	29-02	96.439.200,91
Marzo	21	14,77	17,05	4-03	14,63	22-03	113.609.294,04
Abril	21	14,35	15,20	4-04	13,81	18-04	91.402.753,91
Mayo	22	14,20	14,50	31-05	12,88	18-05	120.848.588,01
Junio	22	13,41	15,08	1-06	12,13	27-06	81.781.634,11
Julio	21	14,37	14,85	27-07	12,92	18-07	66.798.348,54
Agosto	23	13,67	14,73	15-08	13,31	29-08	49.900.474,02
Septiembre	22	13,69	13,98	5-09	13,14	27-09	49.076.996,43
Octubre	21	13,11	13,93	3-10	12,86	13-10	52.044.121,19
Noviembre	22	13,91	14,88	14-11	12,80	4-11	87.764.665,49
Diciembre	21	14,76	14,88	28-12	13,16	8-12	50.003.101,51

## Capital social y dividendos

El 20 de junio de 2007 Almirall comenzó a cotizar en el Mercado Continuo. En 2016, la Junta General de Accionistas propuso continuar con la política de distribución de dividendos, en línea con la estrategia del Consejo de Administración.

En la Junta General de Accionistas celebrada en mayo de 2016 se aprobó un dividendo bruto de €0,19 por acción o €33 millones y el dividendo se pagó el 1 de junio de 2016.

Otros puntos destacados de 2016 incluyen el acuerdo de adquisición de Poli Group Holding, la concesión de licencia y el lanzamiento de Veltin® y Altabax®, la firma del acuerdo de adquisición de ThermiGen, la concesión de licencia de tldrakizumab y el acuerdo entre Sinclair y ThermiGen, que fortalecieron la posición de la compañía como competidor líder en Dermatología.

Según Standard & Poor's y Moody's, esta es la calificación crediticia actual de Almirall: Standard and Poor's BB, Moody's Ba3; perspectiva ESTABLE. El informe anual de Standard and Poor's, publicado en septiembre de 2016, incluyó la mejora de la calificación de BB- a BB, y una perspectiva sin cambios: ESTABLE

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

## Accionistas

De acuerdo con la información contenida en los registros oficiales de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, los accionistas con una titularidad significativa en el capital social de Almirall S.A., tanto directa como indirecta, superior al 5 % del capital social a 31 de diciembre de 2016 son los siguientes:

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





## Investigación y desarrollo

Nuestra I+D  
Nuestro *pipeline*

## Nuestra I+D

Mientras seguimos reforzando nuestra posición en Dermatología, I+D dirigirá nuestros esfuerzos a la identificación de necesidades no satisfechas y al desarrollo de soluciones innovadoras que mejoren significativamente la vida de los pacientes.

### Nuestro enfoque de I+D

En Almirall creemos firmemente que en nuestro sector la investigación y el desarrollo son la clave del éxito a largo plazo. Mientras seguimos reforzando nuestra posición en Dermatología, I+D dirigirá nuestros esfuerzos a la identificación de necesidades no satisfechas de los pacientes y al desarrollo de soluciones innovadoras que mejoren significativamente la vida de los pacientes.

Almirall selecciona y persigue nuevas ideas colaborando estrechamente con los tres componentes del mercado (pacientes, prescriptores y gestores sanitarios) para identificar las necesidades no satisfechas de los pacientes. La voz y las necesidades de los pacientes y de los demás interlocutores, a menudo permanecen en un segundo plano durante el proceso de I+D. Para Almirall ellos son lo primero, por lo que sus necesidades y sus preocupaciones son el motor que impulsa nuestra I+D.

Los médicos consideran a Almirall una compañía con un alto nivel de compromiso, que se centra en prestar apoyo a través de un diagnóstico, su tratamiento y seguimiento. No solo contamos con el equipo y las capacidades de I+D *in situ* para diseñar y producir medicamentos vitales, sino que también tenemos la visión necesaria para construir un *pipeline* que garantice nuestra longevidad en el mercado. Nuestros recursos de I+D se asignan meticulosamente, gracias al equilibrio entre el trabajo con nuevas moléculas, las reformulaciones y la búsqueda continua de nuevas oportunidades de reposicionamiento.

Además, nuestro equipo está plenamente comprometido a trabajar unido para encontrar nuevas oportunidades y maneras de colaborar con los interlocutores clave. Complementamos nuestras propias capacidades estableciendo acuerdos con organizaciones públicas y privadas, equipos de investigación académicos y compañías biotecnológicas de todo el mundo. Asimismo, colaboramos con talento externo, creando una red de expertos del mundo académico y hospitales.

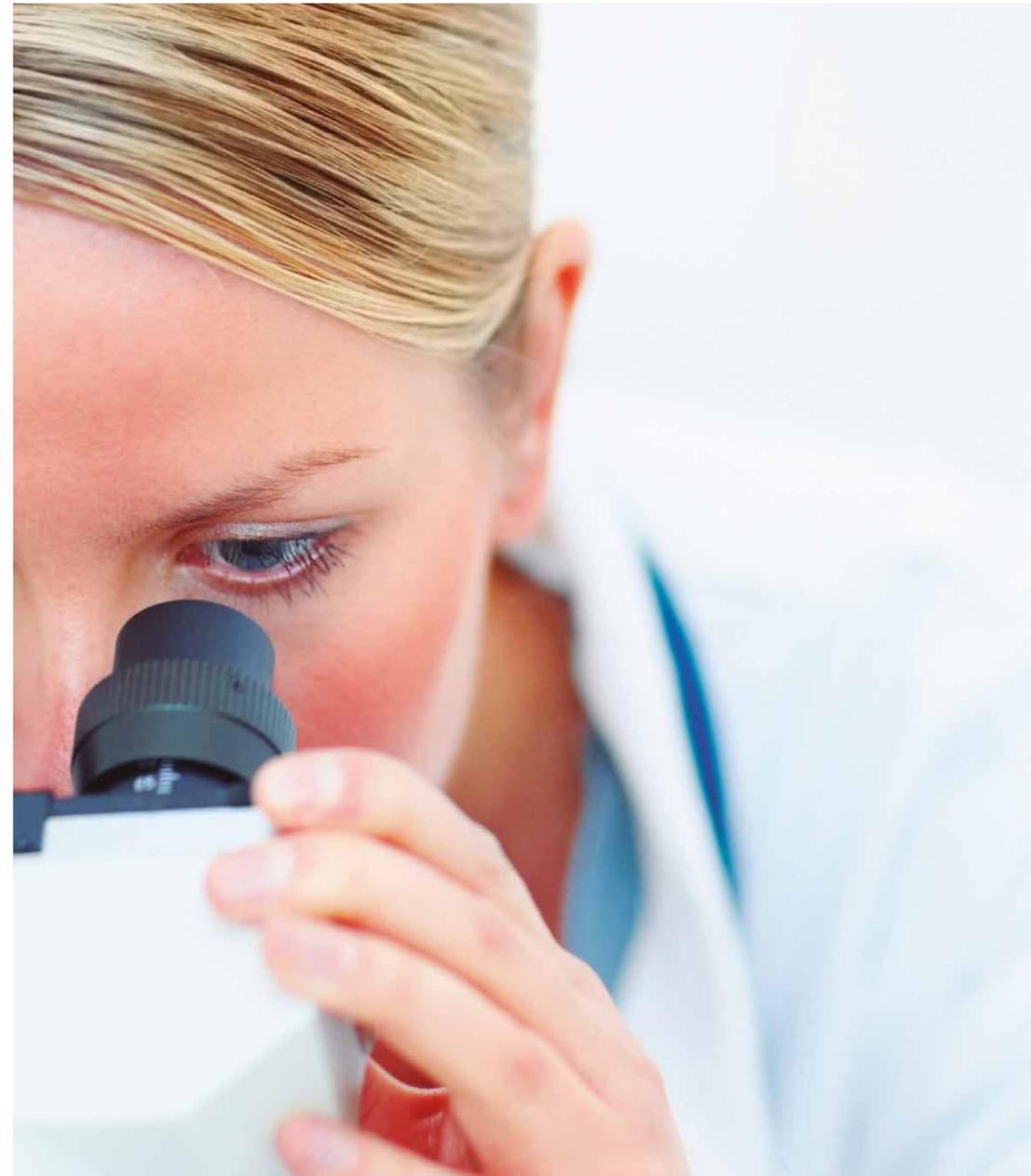
En 2016, Almirall invirtió en I+D un <b>12,9 %</b> de las Ventas Netas	<b>277</b> empleados en I+D
1.ª compañía farmacéutica de España en inversión en I+D*	1.ª compañía farmacéutica de prescripción dermatológica en Alemania y la 4ª en Europa y la 5ª en EE. UU.]

\*Fuente: Ranking de las 1000 mejores empresas internacionales de Innovación según Strategy& 2015.

\*\*Fuente: IMS Retail Sales, EU-5 Markets, ATC Class 2014 "D" RX Without Stelara.

Confiamos en nuestra capacidad de aportar medicamentos nuevos y vitales a través del proceso de I+D y de marcar una notable diferencia en las vidas de pacientes históricamente desatendidos. Nuestro optimismo procede del enorme potencial que reside en nuestros tres activos principales: nuestro equipo, nuestros centros de I+D y nuestro enfoque integral.

Nuestro **equipo multinacional y multidisciplinar de 277 investigadores** trabaja para comprender la patogénesis de enfermedades y necesidades no satisfechas, para identificar y validar nuevas ideas, y ponerlas en práctica en nuestros programas de investigación y nuestros proyectos de desarrollo. En 2016, **Almirall destinó un 12,9 % de las Ventas Netas a I+D**, cuyo equipo representa el 14 % de todo nuestro personal. Esta inversión es el resultado de nuestra firme creencia de que la I+D es el principal motor impulsor en nuestro sector para crear medicamentos innovadores para el futuro, valorados por igual tanto por pacientes, médicos y autoridades sanitarias.



## Nuestros centros de I+D

Actualmente contamos con tres centros de I+D en Alemania, Suiza y España, así como un pequeño grupo en EE. UU. dedicado a actividades clínicas y reguladoras. Nuestro *portfolio*, diversificado y dinámico, proporciona a nuestros científicos una oportunidad única de desarrollar su talento y sus habilidades, trabajando para marcar una verdadera diferencia en las vidas de los pacientes en un entorno interesante a la vanguardia de la innovación.



### Sant Feliu de Llobregat, España

Nuestro centro insignia de I+D alberga departamentos que participan en todas las fases de I+D y tiene una trayectoria impresionante en el descubrimiento y desarrollo de nuevas entidades químicas (NEQ). Con una superficie de más de 27.500m<sup>2</sup> nuestro centro está equipado con la más avanzada tecnología y cuenta con todas las capacidades de desarrollo requeridas para lograr que las autoridades reguladoras aprueben un nuevo medicamento.

### Reinbek, Alemania

Ubicado en las afueras de Hamburgo, este centro cuenta con siete décadas de experiencia en I+D de Dermatología. Especializado en el desarrollo de nuevas fórmulas tópicas para el tratamiento de enfermedades cutáneas, el equipo es capaz de sacar el máximo partido a su ubicación, muy próxima a una planta de producción de innovadores fármacos tópicos.

### Lugano, Suiza

Este grupo desarrolló la cartera de productos Polichem (especialmente Ciclopoli®, una laca para las uñas que trata la Onicomiosis) y actualmente está trabajando en tres reformulaciones basadas en hidroxipropil chitosan (HPCH) en Fase III para el tratamiento de la Onicomiosis, la Psoriasis en las Uñas y la Alopecia Androgenética. Este equipo, ahora totalmente integrado y formado por cerca de 20 personas, desempeña funciones importantes en los programas de desarrollo internacional de estos tres proyectos.

### Exton, Pensilvania, EE. UU.

Este grupo de I+D se encuentra en la sede de Aqua Pharmaceuticals y se centra en actividades clínicas y reguladoras. Este equipo, modesto pero experimentado, se encarga principalmente de mantener el *portfolio* de Aqua, así como de desarrollar oportunidades de *lifecycle management*. Además, contribuye a los programas de desarrollo internacional de I+D.

## Áreas terapéuticas estratégicas

Gracias a nuestros conocimientos de la ciencia y del mercado, hemos identificado 15 enfermedades de interés para nuestra área de Dermatología. Teniendo en cuenta que hay muchas enfermedades cutáneas que afectan a los pacientes, hemos seleccionado cuidadosamente las áreas terapéuticas en las que sabemos que podemos generar un enorme impacto y aportar mayor valor a nuestros pacientes, satisfaciendo necesidades pendientes. Se trata de una serie de enfermedades comunes, pero también de algunas extremadamente raras para las que actualmente no existe un tratamiento efectivo. Dada la extrema carga psicosocial y las molestias físicas que presentan muchas de estas enfermedades, toda nuestra compañía se esfuerza por proporcionar las máximas opciones de tratamiento posibles para mejorar la calidad de vida de nuestros pacientes.



Acné	Queratosis Actínica	CBC*, CCE**
Rosácea	Alopecia Androgenética	Lupus Cutáneo
Dermatitis Atópica	Hiperhidrosis	Linfoma Cutáneo de Células T
Psoriasis	Verrugas	Alopecia Areata
	Onicomiosis	Prurito y Urticaria
		Enfermedades Ampollosas

\*Carcinoma basocelular/\*\* Carcinoma de células escamosas

## Nuestro *pipeline*

El *pipeline* de Almirall es diversificado y sólido, con productos de Dermatología en todas las fases que provienen tanto de nuestra I+D interna, como de adquisiciones y acuerdos de licencia recientes. La amplitud y profundidad de nuestro *pipeline* de Dermatología—en lo que respecta a fases, enfermedades, necesidades de los pacientes y formulaciones representadas—poco después de haber puesto en marcha la nueva estrategia, es una prueba de nuestro compromiso con la Dermatología. Almirall ha evolucionado hasta convertirse en una compañía especializada en esta área, y cuenta con las capacidades y los recursos necesarios para centrarse en cubrir grandes necesidades insatisfechas.

Nuestro objetivo es llegar a ser una importante compañía en investigación translacional, desarrollar modelos innovadores para estudiar la eficacia de un nuevo tratamiento e identificar biomarcadores e indicadores de eficacia clínica. Por lo tanto, queremos recortar la distancia entre el trabajo preclínico y el desarrollo clínico. Nuestro enfoque se centra en la reformulación y el reposicionamiento, permitiendo a nuestro equipo de I+D responder con mayor rapidez a las necesidades de los pacientes mediante la aplicación de un medicamento creado para otra indicación al campo dermatológico o a través de una mejora de la presentación actual de un tratamiento dermatológico existente. Sin embargo, nuestro posicionamiento a la vanguardia de la ciencia también ha supuesto un compromiso continuado con nuevas entidades químicas (NEQs). El mayor riesgo intrínseco de desarrollar NEQs se compensa con un valor potencial significativamente superior a largo plazo, los beneficios de la propiedad intelectual y la previsión de un ciclo de vida más constante para estos productos.



Si miramos hacia el futuro y nos esforzamos al máximo en nuestra investigación, lograremos el equilibrio entre estos dos enfoques (el reposicionamiento y la reformulación a más corto plazo frente a un proceso más largo de búsqueda de nuevas moléculas) para garantizar la versatilidad, la rentabilidad futura y la longevidad de nuestro *pipeline*.

**Fase I/II:** A medio plazo contamos con una nueva entidad molecular (ADP31415) de nuestra I+D propia en Fase I para el tratamiento del Pénfigo Vulgar, una enfermedad autoinmune con una grandísima necesidad no satisfecha. También tenemos en Fase I un programa (ADP13612) para el tratamiento de la Rosácea.

Almirall ha adquirido asimismo los derechos de comercialización a nivel mundial del producto líder de la compañía estadounidense Patagonia (PAT-001), tratamiento muy esperado para la Ictiosis Congénita, una familia de trastornos cutáneos raros que afectan a cerca de 100.000 y 160.000 pacientes en EE. UU. y Europa.

La Administración de Alimentos y Medicamentos de los EE.UU. (FDA, por sus siglas en inglés) ha concedido la Designación de Fármaco Huérfano tanto a ADP31415 como a PAT-001.

**Fase III:** Se avecina un prometedor *pipeline*. Gracias a la adquisición del 100 % de Poli Group Holding, Almirall ha conseguido una sofisticada estructura de I+D centrada en Dermatología. Los proyectos del *pipeline* en Fase III son tres productos dermatológicos reformulados para la Onicomiosis, la Psoriasis en las Uñas y la Alopecia Androgenética, tres trastornos con una gran necesidad no satisfecha y un enorme potencial de mercado, y que se basan en hidroxipropil chitosan (HPCH), tecnología de formulación patentada.

**Registro:** A medio plazo estamos preparando un dossier de registro y el posterior lanzamiento de dos nuevos productos para el tratamiento de la Psoriasis. En 2016, Almirall firmó un acuerdo de licencia con Sun Pharma para el desarrollo y la comercialización en Europa del medicamento biológico tildrakizumab, un tratamiento extraordinariamente prometedor y eficaz para tratar la Psoriasis de moderada a severa, que estará disponible en 2018. LAS41008 (dimetilfumarato, DMF), resultado de nuestra propia I+D, es un tratamiento para la Psoriasis de moderada a severa que ha demostrado sus resultados en un ensayo clínico de Fase III cuyo lanzamiento está previsto para 2017. En el 25º Congreso de la Academia Europea de Dermatología y Venereología (EADV), celebrado en septiembre de 2016, se presentaron datos en Fase III para ambos tratamientos.

Por último, disponemos de dos oportunidades menores con productos internos en fase de Registro: ADP18998 para la Queratosis Actínica y LAS41010 para la Dermatitis Atópica, una enfermedad muy molesta con pocas opciones de tratamiento hasta el momento.

Programa	Indicación	Desarrollo temprano	Fase II	Fase III	Registro
LAS41008 (DMF)	Psoriasis				
LAS41010	Dermatitis Atópica				
Tildrakizumab	Psoriasis				
ADP18998	Queratosis Actínica				
P3058	Onicomiosis				
P3073	Psoriasis en las Uñas				
P3074	Alopecia Androgenética				
PAT001	Ictiosis				
ADP31415	Pénfigo				
ADP13612	Rosácea				



## **Evolución de actividades en 2016**

Nuestro foco en Dermatología  
Operaciones corporativas  
Ventas del ejercicio

## Nuestro foco en Dermatología

2016 ha sido un año de progreso y crecimiento de nuestra estrategia en Dermatología. Nuestro equipo de Desarrollo de Negocio continúa muy activo evaluando y buscando oportunidades. A través de nuestro desarrollo de producto, adquisiciones y acuerdos de licencia, estamos reforzando nuestra presencia en mercados existentes y ampliando nuestro *potfolio* y *pipeline*. Nuestro equipo está plenamente preparado y dispuesto para apoyar el progreso de la Dermatología como nuestro negocio principal y colaborar para conseguir que Almirall se convierta en una compañía farmacéutica especializada y una empresa líder en Dermatología y Estética.

En 2016, la Dermatología fue de nuevo nuestro principal motor de crecimiento, gracias a lanzamientos en EE. UU. que reforzaron nuestro *potfolio*, así como el sólido rendimiento de nuestros productos adquiridos de Polichem y ThermiGen en Estética. En septiembre de 2016, en la conferencia de la Academia Europea de Dermatología y Venereología (EADV) celebrada en Viena, se presentaron los resultados en Fase III de dos de nuestras potenciales terapias para la Psoriasis, dimetilfumarato (DMF) y tildrakizumab.

### Nuestro planteamiento

La piel es el mayor órgano del cuerpo y cubre una superficie de dos metros cuadrados. Es la primera línea de defensa del cuerpo humano. Ayuda a regular la temperatura corporal y actúa como un órgano sensorial complejo. La piel también desempeña una importante función interpersonal como expresión de belleza, comunicación, personalidad e identidad<sup>1,2</sup>.

Las enfermedades de la piel presentan una gran variedad de síntomas y signos que pueden tener un gran impacto en la calidad de vida diaria del paciente y requieren tratamientos tópicos, sistemáticos o incluso estéticos. Esto no solo se aplica a síntomas físicos. Debido al componente visible que a menudo acompaña a estas enfermedades, existe además una carga emocional y social añadida para los pacientes. La falta de concienciación sobre la naturaleza de muchas de estas enfermedades puede conducir al estigma de aquellos que la padecen, añadiendo una mayor dificultad para los profesionales de la salud.

Desde el punto de vista médico, la Dermatología es un área apasionante en la que trabajar, porque los doctores están muy receptivos a nuevos tratamientos que puedan cubrir el elevado nivel de necesidades no satisfechas de sus pacientes y aliviar su sufrimiento. Los profesionales sanitarios buscan compañías de confianza que escuchen y apuesten por las necesidades de sus pacientes desde el tubo de ensayo hasta el mercado.

En Almirall centramos nuestros esfuerzos a nivel mundial en cinco enfermedades principales: Queratosis Actínica, Acné, Rosácea, Dermatitis Atópica y Psoriasis; y buscamos terapias y moléculas relevantes para enfermedades raras y aquellas con necesidades específicas no satisfechas, como la Ictiosis y el Pénfigo Vulgar.

Muchos trastornos dermatológicos son complejos y difíciles de tratar. Por esta razón, Almirall ofrece soluciones a nuestros clientes elaborando una línea y un *pipeline* que ayudará a los dermatólogos a abordar todas las fases de las principales patologías, así como a diferenciar niveles de gravedad.

El pasado año nuestro personal de I+D colaboró estrechamente con adquisiciones y acuerdos de licencia para asegurarse de que cubrimos nuestras principales patologías de forma general.



## Estrecha colaboración con los profesionales sanitarios

Siempre con una visión de futuro, continuaremos trabajando estrechamente con los profesionales médicos para asegurarnos de que les ofrecemos el apoyo, la defensa y la formación que necesitan para prestar el mejor servicio a sus pacientes y lograr la excelencia en su trabajo.

### Concienciación y colaboración con profesionales de la salud

La clave del éxito en Dermatología está en asociarnos con los dermatólogos con el fin de asegurarnos de que ofrecemos las soluciones que necesitan para cubrir sus necesidades. Para lograrlo, trabajamos continuamente con el Consejo Internacional de Psoriasis (IPC, por sus siglas en inglés). En 2016 participamos en una convención a la que asistieron 20 organizaciones profesionales de todo el mundo y que permitió a Almirall reunirse con los principales líderes de opinión. Actualmente colaboramos con IPC en publicaciones y programas para fomentar la promoción.

Nuestra presencia en congresos, como el de la Academia Europea de Dermatología y Venereología (EADV) y la Academia Americana de Dermatología (AAD), ha sido muy bien recibida, además de resultar muy productiva, no solo para presentar los resultados de nuestra I+D, sino también para conectar con los médicos y posicionar a Almirall como la compañía que se preocupa por las enfermedades a las que ellos han dedicado toda su vida.

Almirall apoya y colabora asimismo con la labor que está llevando a cabo Skin Academy, una iniciativa internacional e interdisciplinaria de Dermatología impulsada por expertos en medicina dedicados al desarrollo de programas de formación y sensibilización en Dermatología. La reunión anual de Skin Academy se celebró en marzo y reunió a dermatólogos de todo el mundo—Austria, Alemania, Italia, los países nórdicos, Polonia, Portugal, España, Suiza, el Reino Unido y EE. UU.—para recibir formación, conocer los últimos avances terapéuticos y tecnológicos en el sector y compartir historias clínicas cotidianas.



## Añadiendo valor a cada paso

Almirall ofrece una serie de soluciones para enfermedades dermatológicas: prescripción, OTC y tratamientos estéticos. Para garantizar los mejores resultados terapéuticos posibles, nos esforzamos asimismo por ayudar a los médicos a mejorar los índices de adherencia del paciente al tratamiento y el éxito del mismo mediante el programa llamado "Observatorio de Adherencia al Tratamiento" (*Treatment Adherence Observatory*) y también el programa "Mejorando el Compromiso del Paciente con el Tratamiento" (IMPACT, *Improving Patient Commitment to Treatment*). Los retos especiales que presentan las enfermedades de la piel hacen que sea de especial importancia garantizar a los dermatólogos y a las autoridades sanitarias que nuestra compañía realizará un seguimiento y apoyará todos los esfuerzos por aumentar la adherencia. Definimos estos principios en un sentido general y los aplicamos por marca, según necesidades, con el fin de proporcionar herramientas a médicos y pacientes.

Sin embargo, nuestra eficacia y nuestro compromiso con la adherencia van más allá de proporcionar formación e información. Se integra en la manera en la que buscamos fármacos nuevos y mejoramos los existentes. Los siguientes pasos en I+D y estrategia de desarrollo de producto están diseñados para reforzar el compromiso del paciente con los tratamientos:

- **Trabajamos** con dermatólogos para mejorar la utilidad de los medicamentos existentes, probados y testados a través de reformulaciones que mejoran la aplicación, el sistema de suministro, el intervalo de tratamiento y/o la comodidad para el paciente.
- **Buscamos** oportunidades para ampliar los tratamientos existentes a nuevos mercados y áreas.
- **Exploramos** vías para alargar el ciclo de vida de un medicamento convirtiéndolo en un nuevo tratamiento a través del reposicionamiento.
- **Llevamos a cabo** adquisiciones que mejoran estratégicamente nuestro *portfolio*.

## Enfoque terapéutico

### Nuestro enfoque actual

En 2016, reforzamos nuestro compromiso con el fin de ofrecer opciones de tratamiento completas para nuestras cinco patologías principales. A través de adquisiciones estratégicas, acuerdos de licencia e I+D, hemos logrado grandes avances en la ampliación de nuestra oferta y *pipeline* para tratar estas enfermedades en sus distintos niveles de gravedad (de leve a moderada y grave), y aliviar los síntomas que afectan la calidad de vida de los pacientes y su satisfacción con el tratamiento.

### Queratosis Actínica

La Queratosis Actínica es una enfermedad de la piel que se manifiesta a través de manchas o lesiones abultadas con una apariencia áspera y escamosa en zonas del cuerpo expuestas al sol<sup>3</sup>. La exposición crónica al sol es la causa de la Queratosis Actínica en la mayoría de los casos y la probabilidad de desarrollar esta enfermedad mayor en personas de avanzada edad y de piel clara<sup>4</sup>. La prevalencia aumenta a medida que las personas se hacen mayores, concretamente después de los 60 años de edad<sup>4</sup>. Un 40-60 % de carcinomas de células escamosas comienza con una Queratosis Actínica no tratada y puede avanzar hasta invadir el área del entorno<sup>3</sup>. Nuestro enfoque actual se centra en ofrecer distintos tipos de tratamientos tópicos. Ya hay un producto para la Queratosis Actínica en fase de Registro.

### Acné

El Acné es una enfermedad de la piel caracterizada por una excesiva producción de las glándulas sebáceas, que puede causar la formación de comedones (espinillas y puntos negros no inflamatorios) y muchas pústulas y nódulos inflamatorios que pueden ser moderados o severos. Habitualmente se manifiesta en la parte visible y sensible de la piel del rostro, la parte superior de la espalda, los hombros y el cuello<sup>5, 6, 7</sup>. El Acné tiende a aparecer en la adolescencia, pero puede persistir hasta la edad adulta y con frecuencia se vincula a cambios hormonales u otros factores que provocan una producción excesiva de sebo<sup>8, 9, 10</sup>. Puede resultar una enfermedad dolorosa y debilitadora tanto a nivel físico como psicosocial, con el riesgo de afectar negativamente a la vida social, la autoestima y el bienestar emocional de quienes la padecen<sup>11</sup>. Por ello es importante tratar los síntomas. Además, las lesiones severas pueden producir cicatrices<sup>12, 13, 14</sup>.

Nuestro enfoque para tratar esta complicada enfermedad incluye una serie de opciones de tratamiento, que puede ser tópico para Acné leve o moderado u otro tipo de terapias sistémicas para el Acné severo.

### Rosácea

La Rosácea es una enfermedad cutánea crónica que puede causar *flushing* o enrojecimiento, por lo general en el rostro, protuberancias y venas varicosas. Con el tiempo, los brotes pueden ir evolucionando hasta que la piel adquiere una textura rugosa, como de piel de naranja<sup>15</sup>. Debido a su elevada naturaleza visible, la Rosácea supone un gran problema para los pacientes que la padecen. Hasta ahora no tiene cura<sup>16</sup>. Almirall está decidida a encontrar terapias para la Rosácea y actualmente ofrece un tratamiento tópico que alivia no solo los signos de la enfermedad, sino también la sensación de picor y quemazón que a menudo acompaña a esta afección. Mirando hacia el futuro, en nuestro *pipeline* contamos actualmente con un tratamiento que está en las primeras fases de desarrollo para la Rosácea.

## Dermatitis Atópica

También conocida como Eczema, este trastorno cutáneo crónico se caracteriza por un picor intenso, sequedad, piel escamosa e inflamación. Es una de las enfermedades cutáneas inflamatorias más comunes y afecta tanto a niños como a adultos<sup>1, 2</sup>, produce un picor intenso, que es el síntoma más molesto para la mayoría de pacientes. Como consecuencia, puede derivar otros síntomas psicológicos, como ansiedad y depresión<sup>17</sup>. Almirall ya cuenta con un tratamiento para la Dermatitis Atópica de leve a moderada y otro producto tópico en fase de registro.



## Nuestra prometedora franquicia de Psoriasis

El año pasado se consolidó nuestra estrategia para el desarrollo de una franquicia integral para la Psoriasis. La Psoriasis afecta a más de 125 millones de personas en todo el mundo, la mayoría de las cuales permanece sin diagnosticar o tratar<sup>18</sup>. Las placas se presentan como zonas con relieve en la piel, que pueden producir prurito o dolor, así como agrietamiento y sangrado<sup>19</sup>. Las opciones de tratamiento existentes continúan dejando a muchos pacientes con una enfermedad crónica y debilitante con comorbilidades como la Artritis Psoriásica, Psoriasis de las Uñas, enfermedad cardiovascular y depresión, entre otras<sup>20</sup>. Muchos tratamientos sistémicos tienen efectos adversos inaceptables, toxicidad, costes económicos desfavorables y peores resultados. Los médicos reconocen que el tratamiento desde las fases más tempranas es extremadamente importante y fundamental para mejorar el pronóstico del paciente, reducir comorbilidades y ofrecer una mejor calidad de vida<sup>18, 19</sup>. Por este motivo, están muy implicados en la búsqueda activa de nuevas terapias asequibles para sus pacientes.

Nuestro actual *pipeline* y oferta de productos se ha ido completando con adquisiciones y acuerdos de licencia, los cuales convertirán a Almirall en un punto de referencia y fuente fiable de tratamientos e información para dermatólogos que tratan todos los aspectos de la Psoriasis. Nuestro paradigma de tratamiento comienza con medicamentos tópicos para casos leves, que va progresando hacia terapias sistémicas para la Psoriasis de moderada a severa, que engloba al 40 % de los pacientes tratados por los dermatólogos.

Almirall cuenta con dos terapias en desarrollo cuyo objetivo es responder a la demanda actual y satisfacer las necesidades no cubiertas: el oral LAS41008 (dimetilfumurato, DMF) y un inhibidor biológico IL-23p19 (tildrakizumab). Ambas terapias han arrojado resultados positivos en ensayos de Fase III para el tratamiento de adultos con Psoriasis crónica en placa de moderada a severa.

La molécula DMF es una terapia de primera línea, conocida y reconocida en Alemania, muy prometedora como opción de tratamiento para toda Europa en los pacientes con Psoriasis de moderada a severa.

En 2016, Almirall firmó un acuerdo de licencia con Sun Pharma para desarrollar y liderar la introducción de tildrakizumab en Europa. A esta molécula se la conoce como «el medicamento biológico fundamental» y se ha convertido en uno de los primeros inhibidores de IL-23p19 en demostrar resultados positivos en ensayos clínicos de Fase III para el tratamiento de la Psoriasis en placa de moderada a severa. Los datos a largo plazo se presentaron en la reunión anual de la AAD y su registro en Europa está previsto para 2017. Esta molécula tiene el potencial de ofrecer una gran ventaja competitiva, dado que los doctores están esperando con interés un tratamiento para los casos de moderados a severos que permita a sus pacientes más afectados volver a una rutina de normalidad y productividad.

Además, en el 4º trimestre, Almirall y Nuevolution firmaron un acuerdo de colaboración estratégica para desarrollar inhibidores ROR $\gamma$ t para el tratamiento de las enfermedades dermatológicas inflamatorias y la Artritis Psoriásica. Almirall firmó asimismo un acuerdo de colaboración exclusiva con Mercachem para identificar y desarrollar bloqueadores de citoquinas orales, unos novedosos agentes terapéuticos moleculares para tratar enfermedades cutáneas inflamatorias.

### Enfermedades raras y con necesidades no cubiertas

Almirall también tiene interés en desarrollar fármacos huérfanos para enfermedades raras todavía sin tratamiento. En Fase I y Fase IIa, disponemos de las siguientes moléculas y terapias en desarrollo: PAT-001 para el tratamiento de la Ictiosis (una enfermedad a menudo congénita caracterizada por la piel seca, escamosa y desconchada) y ADP31415 para el Pénfigo Vulgar (un trastorno autoinmune con formación crónica de ampollas dolorosas).

En nuestro *pipeline*, contamos con reformulaciones prometedoras de HPCH en Fase III para tratar la Onicomiosis (hongo de las uñas)—una enfermedad que afecta al 10-15 % de la población y representa un amplio mercado desatendido—y la Alopecia Androgénica (calvicie de patrón masculino)

### Nuestra introducción en el mundo de la Estética

La Estética mejora la vida de las personas, ya que las ayuda a verse y sentirse bien. Cada vez son más las personas que se someten a tratamientos estéticos no quirúrgicos y no invasivos en el rostro y el cuerpo para lograr resultados graduales y naturales. Los procedimientos no quirúrgicos representan actualmente el 87 % del mercado, en comparación con el 44 % de 1997. El mercado está ampliándose también a consumidores jóvenes que adoptan tratamientos preventivos. Los hombres, por otro lado, están cada vez más dispuestos a los tratamientos estéticos. El crecimiento total del mercado de la Estética entre 2013 y 2015 fue del 14 %, con un crecimiento del 18 % en el año 2015<sup>21</sup>.

Tras introducirnos en el mercado de la Estética con la adquisición de ThermiGen, Almirall se está posicionando como compañía líder en esta área a medio plazo. El paso hacia la Estética ofrece a Almirall la oportunidad de diversificar nuestro *portfolio*, ampliar nuestra presencia, introducir una fuente de ingresos privada y potenciar la credibilidad que hemos logrado como compañía farmacéutica bien establecida con una herencia única. Nuestros valiosos conocimientos científicos y nuestro compromiso con la especialización en Dermatología médica nos diferenciarán como competidor líder con potencial para mantenernos durante muchos años en este campo.

En determinados mercados, Dermatología y Estética han trabajado tradicionalmente aislados uno del otro, pero nosotros creemos que existe una oportunidad de colaboración. Cada vez más, los dermatólogos y profesionales de la Estética aprenden unos de otros, y a menudo trabajan formando un tándem para satisfacer las necesidades de los pacientes y las personas que solicitan un tratamiento. Los tratamientos se llevan a cabo por diversos especialistas, desde cirujanos plásticos hasta dermatólogos y médicos estéticos. Como compañía farmacéutica especializada en Dermatología, Almirall tiene una posición extraordinaria para inspirar confianza y utilizar su influencia como educadora y promotora.

En 2016 adquirimos ThermiGen y su tecnología de radiofrecuencia «la ciencia del calor» empleada en tratamientos corporales y faciales. La remodelación corporal es el mercado de mayor crecimiento en Estética no quirúrgica, con una tasa total de crecimiento del 31 % entre 2013 y 2015, y del 46 % en Norteamérica durante el mismo periodo<sup>22</sup>.

Estamos tomando más medidas para ampliar nuestro *portfolio* y ofrecer productos valiosos a profesionales del campo de la Estética. El desarrollo de nuestra red de líderes de opinión es muy importante y estamos progresando en este sentido. Por ejemplo, en septiembre de 2016 participamos por primera vez en el Quinto Congreso Continental (5CC) anual celebrado en Barcelona, que supuso una oportunidad muy valiosa para reforzar los vínculos con los principales líderes de opinión en Estética.

Internamente, nuestro equipo de Estética está conectando con los empleados a través de iniciativas informativas para presentar el área de Estética y, en particular, la tecnología ThermiGen, a nuestro personal.



# Operaciones corporativas

**El plan de Ammirall de convertirse en una de las principales empresas globales en Dermatología continuó en marcha durante 2016, con la satisfactoria implementación de una ambiciosa estrategia de licencias, fusiones y adquisiciones. Tras sentar las bases en 2015 con una serie de inversiones de capital estratégicas, nuestra posición como compañía a la vanguardia de la innovación se vio reforzada gracias al desarrollo de oportunidades que nos permitirán incrementar el acceso al mercado, mejorar nuestro enfoque corporativo en Dermatología y nuestra expansión internacional, y generar ingresos a medio y largo plazo.**

## Fusiones y adquisiciones

A principios de 2016 Ammirall concluyó la adquisición del 100 % de ThermiGen, LLC, por un valor empresarial de \$82 millones, ampliando así nuestro acceso a los mercados de Dermatología Estética y Cirugía Plástica. ThermiGen es una compañía de medicina estética con sede en EE. UU. con un sólido historial de rápido crecimiento y un experimentado equipo de gestión. Su desarrollo de soluciones tecnológicas de radiofrecuencia, conocidas como «la ciencia del calor», ofrece una prometedora aplicación estética no invasiva, o mínimamente invasiva, con un notable potencial de crecimiento en los próximos años.

En febrero, Ammirall ejerció su opción de compra para adquirir el 100 % de Poli Group Holding. Mediante este acuerdo, Ammirall se ha asegurado una sofisticada I+D, centrada en Dermatología, con tecnología de formulación patentada en forma de hidroxipropil chitosan (HPCH) para el tratamiento de la Psoriasis en las Uñas, tres proyectos en fase clínica, así como un prometedor *portfolio* que amplía nuestro alcance internacional.

Como parte de la visión corporativa y del programa de fusiones y adquisiciones, en marzo de 2016 Ammirall decidió vender su filial mexicana a una compañía farmacéutica propiedad de una familia alemana, el Grupo Grünenthal.

## Desarrollo de negocio

Otras operaciones clave para el desarrollo empresarial de 2016 incluyeron acuerdos de colaboración y licencias que mejoran la rentabilidad y las perspectivas de futuro de nuestro *portfolio* y nuestro *pipeline*.

En mayo, nuestra adquisición de ThermiGen dio inmediatamente sus frutos, ya que negociamos un acuerdo de colaboración de marketing estratégico con Sinclair Pharma para obtener los derechos de distribución en exclusiva durante cuatro años de Silhouette Instalift® en el mercado estadounidense. Este movimiento proporcionará el acceso exclusivo de un procedimiento estético no quirúrgico al mercado de Estética más grande del mundo.

Ammirall y Bicosome firmaron un acuerdo de colaboración y sublicencia para el desarrollo de la innovadora tecnología Bicosome® para la administración de medicamentos tópicos, ya usada y validada en el mercado cosmético. La combinación de la tecnología única de Bicosome, con los conocimientos expertos de Ammirall, conducirá a la creación de productos dermatológicos innovadores y más efectivos.

En julio, a través de nuestra filial estadounidense, Aqua Pharmaceuticals, negociamos un acuerdo de licencia global con Patagonia Pharmaceuticals para el desarrollo y la comercialización de PAT-001, un nuevo tratamiento médico que contiene isotretinoína. Este tratamiento recibió la Designación de Fármaco Huérfano por la Administración de Alimentos y Medicamentos de EE. UU. (FDA, por sus siglas en inglés) para la Ictiosis Congénita en 2014.

Con el objetivo de ampliar nuestro creciente *portfolio* en Dermatología, Ammirall y la compañía Sun Pharma, con sede en la India, suscribieron un contrato de licencia para el desarrollo y la comercialización de tildrakizumab para la Psoriasis en Europa. Recientemente se han completado los estudios de Fase III de este novedoso medicamento biológico con resultados muy positivos.

En diciembre, Ammirall cerró un acuerdo de colaboración estratégica internacional con Nuevolution, por el que obtuvo los derechos de su programa inhibidor RORγt, que identifica y desarrolla nuevas terapias con pequeñas moléculas para el tratamiento de enfermedades inflamatorias de la piel y Artritis Psoriásica (AP).

Y, finalmente, a finales de año firmamos un acuerdo de colaboración en exclusiva con Mercachem para la identificación y el desarrollo de bloqueadores de citoquinas orales, nuevas terapias basadas en moléculas pequeñas para el tratamiento de enfermedades inflamatorias de la piel.



## Ventas del ejercicio 2016

En 2016, Dermatología continuó liderando el crecimiento tanto en Europa como en EE. UU. y representó casi la mitad de las Ventas Netas de Almirall, lo que se tradujo en unos Ingresos Totales de €859,3 millones y que representa un aumento del +11,7 % en comparación con los €769 millones de 2015. De este total, las Ventas Netas ascendieron a €764,4 millones, mientras que los €94,9 millones restantes procedieron de Otros Ingresos.

La prioridad en 2016 fue cumplir nuestra nueva dirección estratégica y centrarnos en el desarrollo de negocio. Nuestro sólido rendimiento financiero del ejercicio resultó en un crecimiento de los Ingresos Totales y las Ventas Netas.

Por ello, continuamos centrándonos en nuestras marcas estratégicas de Dermatología, como Solaraze® y Actikerall® para la Queratosis Actínica; Balneum®, un tratamiento emoliente diseñado para necesidades específicas; Acticlate®/Monodox® para Acné Severo; Cordran® para dermatosis sensible a los esteroides; Xolegel® para Dermatitis Seborreica; Verdeso® para Dermatitis Atópica; Decoderm® para el tratamiento de enfermedades cutáneas inflamatorias o alérgicas y Ciclopoli® para Onicomiosis. Nuestro *portfolio* en Dermatología se vio, asimismo, impulsado por un prometedor consumo inicial de Veltin® y Altabax® desde su lanzamiento en EE. UU. en julio de 2016, así como un buen rendimiento de ThermiGen y los productos adquiridos de Polichem.

### Ventas Netas en Dermatología

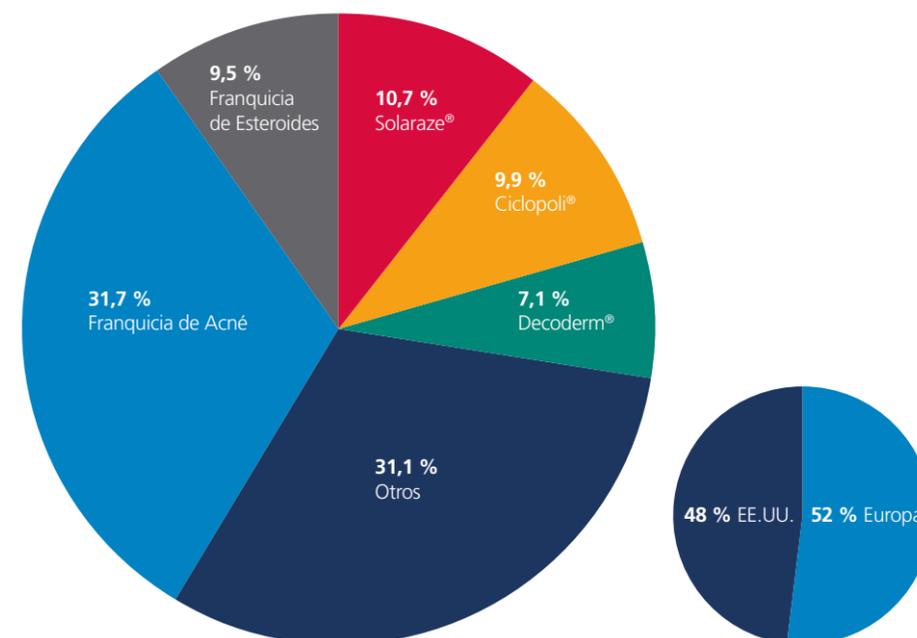
Las Ventas Netas en Dermatología crecieron en un +32,1 % en 2016. Esta área terapéutica ahora representa el 51 % del Total de Ventas Netas de Almirall, un 18,4 % de incremento en comparación con ventas de 2015. La compañía aprovechará su sólida posición de caja para continuar financiando las oportunidades de crecimiento en esta dirección.

El Total de Ventas Netas en Dermatología de prescripción aumentaron en un +19,1 %. Las ventas en Dermatología de prescripción en Europa fueron un motor de crecimiento clave, hasta +23,4 % y representaron el 46 % de nuestro negocio total de Dermatología, reforzado por la franquicia de Queratosis Actínica y Ciclopoli®. Las ventas de Dermatología de prescripción en EE. UU. crecieron a un +10,1 %, impulsadas por el lanzamiento de Veltin® y Altabax® en el último semestre de 2016.

Como resultado de nuestro cambio de enfoque a la Dermatología, otras áreas terapéuticas representaron un porcentaje menor del Total de Ventas Netas: Respiratorio (8,6 %), Gastrointestinal y Metabolismo (15,1 %), Sistema Nervioso Central (8 %) y otras áreas terapéuticas (17,4 %).



Dermatología Rx 2016: Rendimiento de Ventas Netas	
Europa	Ventas Netas (Millones de €)
Solaraze®	37,0
Ciclopoli®	33,9
Decoderm®	24,4
Otros Europa	83,7
US	Ventas Netas (Millones de €)
Franquicia de Acné	109,2
Franquicia de Esteroides	32,8
Otros EE. UU.	23,1
<b>Total Dermatología Rx</b>	<b>344,2</b>



## Un *portfolio* equilibrado

En 2016, nuestras diez marcas principales representaron el 54,5 % del Total de Ventas Netas. Continuamos desarrollando un *portfolio* equilibrado en términos de productos presentados y que cada vez están más alineados con nuestra estrategia de Dermatología. Entre las nuevas adiciones a los diez productos principales del área dermatológica se encuentra Ciclopoli®, de nuestra adquisición de Poli Group, y ThermiGen, con ventas que alcanzan los €76,9 millones.

El desarrollo de nuestros productos OTC también fue destacable con ventas en España que ascendieron a €49.794 en 2016, que representan el 27,5 %.

El equilibrio de las ventas de nuestros productos propios fue también bastante positivo (67 %) en comparación con productos de otras compañías a través de acuerdos *in-licensing* (33 %).

Los 10 productos más vendidos		
Productos	Propios/ <i>In-licensing</i>	Miles de €
Franquicia de Acné (doxiciclina)	Propios	94,1
Ebastel® y otros (ebastina)	Propios	56,3
Tesavel® y Efficib® (sitagliptina)	<i>In-licensing</i>	47,3
ThermiGen	Propios	38,5
Ciclopoli® (ciclopirox)	Propios	38,5
Solaraze® (diclofenaco sódico)	<i>In-licensing</i>	37,0
Almax® (almagato)	Propios	25,6
Decoderm® y otros (fluprednido)	Propios	24,4
Cordran® (flurandrenolida)	Propios	22,5
Airtal® y otros (aceclofenaco)	Propios	22,1
Sativex® (tetrahidrocannabinol)	<i>In-licensing</i>	18,8
Otros	Propios/ <i>In-licensing</i>	329,1
<b>Total Ventas Netas</b>		<b>764,4</b>

## Ventas Netas por área geográfica

En 2016 reforzamos nuestra presencia en nuestros mercados clave. Nuestro *portfolio* se mantuvo bien distribuido geográficamente: un 62,7 % de las ventas se realizaron en Europa, un 27,6 % en EE. UU. y el 9,7 % restante en otras áreas. El Total de Ventas de Dermatología estuvo prácticamente igual de equilibrado entre EE. UU. (51.2 %) y Europa (45,9 %).

## Perspectivas de ventas para 2017

En Almirall nos dedicamos a transformar continuamente nuestra compañía para convertirla en un competidor líder en Dermatología. Al centrar todos nuestros recursos en la financiación de nuestros motores de crecimiento y de nuevos productos, garantizamos un futuro económico próspero para estas oportunidades prometedoras. En particular, esperamos nuevos lanzamientos de Aqua Pharmaceuticals, el crecimiento del *portfolio* de ThermiGen y la presentación de dos nuevos productos para el tratamiento de la Psoriasis.

Las perspectivas para 2017 son positivas y el objetivo es continuar impulsado por la continua reestructuración de Almirall. Anticipamos un crecimiento porcentual de un dígito bajo a medio de los Ingresos Totales, con un nivel de crecimiento similar estimado para las Ventas Netas. También esperamos registrar un crecimiento porcentual a un dígito medio del EBITDA respecto a 2016.





## Responsabilidad Corporativa

Nuestro enfoque  
Desempeño Social  
Desempeño Medioambiental  
Desempeño del Gobierno Corporativo

# Nuestro enfoque

## La gestión de la Responsabilidad Corporativa en Almirall

En Almirall, alcanzar nuestros objetivos es tan importante como la manera en la que lo logramos. Nuestra actividad se basa en la ciencia para ofrecer soluciones médicas a profesionales de la salud, a sus pacientes y futuras generaciones. Nos proponemos alcanzar nuestras metas haciendo lo correcto, actuando con integridad y, naturalmente, cumpliendo con la normativa vigente. Para lograr el éxito a largo plazo tenemos que ofrecer crecimiento sostenible y valor a nuestros interlocutores, teniendo siempre en cuenta lo que nos piden y esperan de nosotros.

En 2015 llevamos a cabo un diagnóstico interno para impulsar nuestro posicionamiento en cuanto a las prácticas de Responsabilidad Corporativa, y medir la percepción interna del desarrollo de la compañía en la integración de estas prácticas en el gobierno, la estrategia, las operaciones, la cadena de valor y la toma de decisiones del día a día. Para esta labor se realizaron entrevistas en persona con directores ejecutivos y otros máangers, lo que nos permitió evaluar nuestro desempeño en Responsabilidad Corporativa, así como identificar áreas de mejora.

En 2016 tomamos más medidas para reforzar nuestro rendimiento y decidimos establecer la estrategia futura de Responsabilidad Corporativa de la compañía, que contribuirá a crear valor para nuestra compañía y partes interesadas.

Con el fin de establecer las prioridades, nos pusimos en contacto con nuestros principales interlocutores a escala internacional para comprender sus expectativas, sus necesidades y sus preocupaciones. Así pues, entrevistamos a un gran número de personas dentro y fuera de la compañía, incluyendo profesionales de la salud, miembros de instituciones académicas, organizaciones de pacientes, empleados, inversores, socios, proveedores, ONG y autoridades. Durante el proceso de entrevista, pedimos a nuestros interlocutores que nos indicaran qué problemas eran importantes para ellos y cómo podíamos impulsar la excelencia a través de nuestros esfuerzos centrados en Responsabilidad Corporativa. Este proceso no era tanto un ejercicio cuantitativo, sino más bien estratégico, diseñado para comprender el impacto de nuestras actividades y fijar las prioridades. Si integramos este *feedback* en nuestra estrategia y nuestro trabajo diario, seremos capaces de hacer frente a los problemas de nuestros interlocutores y desarrollar soluciones a largo plazo.



## Proceso de materialidad

Paso 1	Paso 2	Paso 3
<b>Preparar nuestra evaluación</b>	<b>Identificar prioridades y recopilar las expectativas</b>	<b>Fijar las prioridades</b>
Confirmar la metodología, el proceso y los criterios para evaluar la relevancia de los asuntos clave de Responsabilidad Corporativa.	Identificar los riesgos y las oportunidades principales de la actividad corporativa a través de entrevistas con altos directivos de las áreas funcionales clave.	Elaborar un esquema de las principales cuestiones económicas, medioambientales y sociales que afectan a los interlocutores y son fundamentales para Almirall.
Seleccionar y puntualizar las cuestiones económicas, medioambientales y sociales.	Recopilar las expectativas, necesidades y preocupaciones de los interlocutores mediante entrevistas en persona.	Planificar un compromiso proactivo continuo para responder a las expectativas de los interlocutores.
Identificar a los interlocutores clave.		

Este estudio reveló cuáles son los principales temas económicos, medioambientales y sociales que más afectan a nuestros interlocutores y que son fundamentales para nuestra compañía. Almirall está elaborando actualmente una estrategia de Responsabilidad Corporativa basada en los principales resultados de la evaluación de materialidad. Asimismo, estamos trabajando en la estructura de gobierno que supervisará nuestra estrategia de Responsabilidad Corporativa y coordinará actividades relacionadas en toda la compañía.

En 2016 fuimos objeto de una evaluación de Responsabilidad Social Corporativa (RSC) que analizó la calidad del sistema de gestión de RSC de nuestra compañía. La evaluación se centró en el análisis de 21 puntos con respecto a estándares de RSC internacionales, como los Principios del Pacto Mundial, los convenios de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), el estándar de la Iniciativa Mundial de Presentación de Informes (GRI, por sus siglas en inglés), la norma ISO 26000 y los principios CERES. Obtuvimos una puntuación considerada «avanzada» y demostramos nuestro enfoque proactivo en RSC implementando políticas y acciones concretas con respecto a las principales cuestiones de RSC.

## Abastecimiento sostenible

Nuestra Responsabilidad Corporativa no termina con nosotros. Nuestro compromiso es cerrar el círculo con nuestros colaboradores y proveedores, y pedirles a nuestros socios que cumplan criterios que estén en línea con nuestro compromiso de Responsabilidad Corporativa.

Este año hemos empezado a colaborar con un socio para establecer un proceso que examinará y certificará a todos nuestros proveedores según los más estrictos criterios de Responsabilidad Corporativa, aplicando normas éticas, medioambientales y de buen gobierno. Dicho proceso se ha implementado con nuestros proveedores más importantes.

## Comportarse conforme a nuestros valores y directrices éticas

En Almirall nos comprometemos a cumplir los más altos estándares éticos, así como las leyes locales, nacionales e internacionales vigentes en todos los lugares donde desarrollemos nuestra actividad.

Nuestro **Código Ético** establece lo que Almirall espera de sus empleados y determina las normas éticas que se aplican a nuestra actividad empresarial y a las relaciones con nuestros interlocutores, incluyendo empleados, profesionales de la salud, hospitales, instituciones académicas, sociedades científicas, organizaciones de pacientes, autoridades, accionistas, inversores, socios, competidores, proveedores y medios de comunicación. El Código Ético constituye una herramienta crucial para garantizar que todos nosotros en Almirall nos esforzamos permanentemente por comportarnos siguiendo unas pautas éticas muy estrictas y que la compañía, en su conjunto, respeta las normas éticas que representa. En 2016 los empleados completaron la formación obligatoria para garantizar que comprenden el Código Ético, formación en la que se explica, asimismo, cómo poner en conocimiento de la empresa posibles preocupaciones sobre el cumplimiento de las prácticas o conductas empresariales.

Desde 2013 hemos puesto en marcha un **Canal Confidencial** a través del cual se puede informar de cualquier incumplimiento potencial del Código Ético, así como sobre cualquier violación del reglamento interno o cualquier otro comportamiento inapropiado en Almirall. En estos últimos años nos hemos esforzado por mejorar su alcance implementando este canal en todas las filiales internacionales de la compañía. En 2016, el Canal Confidencial ya estaba disponible en España, República Checa, los países nórdicos, Países Bajos, Polonia, el Reino Unido y EE. UU., y está previsto aplicarlo en Alemania, Austria e Italia durante el primer trimestre de 2017. El Comité de Gestión de Riesgos coordina y gestiona el proceso relativo a reclamaciones y la comunicación de posibles incumplimientos de nuestras normas y políticas internas.

Almirall es miembro activo de la EFPIA (*European Federation of Pharmaceutical Industries & Associations*) comprometido con el cumplimiento de sus normas, centradas este año en particular en asuntos de transparencia. Gracias a nuestro Equipo de Transparencia hemos sido capaces de responder con excelencia a la divulgación de las **Transferencias de Valor** entre profesionales y organizaciones de la salud y Almirall. Los valores están listos y disponibles para consulta pública en la nueva página web corporativa desde junio de 2016, según lo previsto, y actualmente hay procedimientos en marcha para responder a las futuras necesidades de transparencia. Además, se ha desarrollado un **Procedimiento Operativo Estándar para Transferencias de Valor** que no solo se aplicará en EE. UU., sino también en Europa, y que permitirá anticiparse a las cuestiones de cumplimiento en el nuevo campo de la Estética.



## Nuestras prioridades en Responsabilidad Corporativa

Estamos firmemente comprometidos con el desarrollo y la creación de soluciones médicas probadas que permitan a los profesionales de la salud mejorar la vida de sus pacientes, ahora y en el futuro. Pero también somos plenamente conscientes de que nuestras actividades son y deben ser compatibles con el respeto por el medio ambiente, con las más estrictas normas éticas y con el cuidado de nuestros empleados y de las comunidades en las que operamos. Para ello hemos definido distintos enfoques de gestión en tres áreas principales: nuestra dimensión social (Desempeño Social), nuestra responsabilidad medioambiental (Desempeño Medioambiental) y nuestro rendimiento económico (Desempeño del Gobierno Corporativo).



### Desempeño Social: atención centrada en las personas y la sociedad

El pilar fundamental de nuestro negocio es el respeto hacia las personas. Este respeto empieza por nuestros empleados y se extiende a todas las personas con las que tratamos en nuestras actividades empresariales.

Invertimos muchos recursos y esfuerzos en garantizar la salud y seguridad en el trabajo, en contar con un equipo cualificado y que asiste a cursos de formación continuamente para garantizar que nuestra actividad proporciona el valor añadido que nos permitirá ofrecer soluciones médicas de valor a los pacientes y futuras generaciones.

Tratamos a nuestros proveedores con integridad y respeto, evitando prácticas injustas y abusivas. Nos aseguramos de que todos los participantes de nuestra cadena de valor cumplan con la normativa aplicable. En 2016 adoptamos nuevas medidas para adoptar prácticas responsables en la gestión de la cadena de suministro. Una de ellas es la puesta en marcha de un programa específico para supervisar las prácticas medioambientales, éticas y sociales de los principales proveedores.

Asimismo, continuamos invirtiendo en I+D y colaborando con universidades, centros de investigación y otras compañías para descubrir y desarrollar nuevos tratamientos para necesidades médicas no cubiertas. En Almirall somos muy conscientes de que necesitamos el talento de nuestros científicos y nuestra tecnología de vanguardia para llegar a nuestro destino. Pero también sabemos que dependemos de sinergias y alianzas con la comunidad médica, el mundo académico, otras compañías y asociaciones de pacientes para abrirnos camino en la dirección correcta.

Además, nuestra preocupación por las personas se extiende a la sociedad en su conjunto. Almirall tiene un papel clave que desempeñar en relación a temas de salud mundiales. Nos hemos unido a los principales interesados para apoyar una nueva iniciativa de futuro que aboga por un mayor y mejor acceso a la atención de las enfermedades no contagiosas (ENC) para las personas que viven en países de ingresos bajos y medios. Esta innovadora iniciativa se denomina "Acelerar el acceso: avanzar hacia el futuro de los ENC" (*Access Accelerated: Moving NCD Care Forward*) y fue presentada oficialmente en enero de 2017 en el Foro Económico Mundial (FEM).



### Desempeño Medioambiental: atención centrada en la gestión medioambiental

Estamos decididos a ofrecer soluciones médicas a más personas y a reducir nuestro impacto medioambiental. Nuestro compromiso con el medioambiente se extiende a todo el ciclo de nuestra actividad, desde el diseño de producto en I+D, pasando por la adquisición y la fabricación de materias primas, hasta el uso y desecho de nuestros productos. Además de cumplir estrictamente la normativa legal, desarrollamos nuestra propia política medioambiental, que garantiza la prevención de la contaminación mediante procesos de eficiencia energética y recursos responsables, así como mediante la gestión de los residuos. Este objetivo supone otro reto para la innovación, que suele requerir inversión en la reformulación de nuestros productos.

Asimismo, nos comprometemos a reducir las emisiones de gases de efecto invernadero. En 2016 llevamos a cabo un análisis para identificar las oportunidades y los riesgos inherentes al cambio climático que tenían el potencial de generar un notable impacto en nuestro negocio. Los resultados servirán como base para la puesta en marcha de un plan de acción contra el cambio climático que cubrirá el periodo de 2017 a 2020. Como medida adicional, nos hemos fijado el objetivo continuado de reducir nuestra intensidad energética en cada uno de nuestros centros.



### Desempeño del Gobierno Corporativo: atención centrada en el rendimiento económico y la ética laboral

Creemos que una gestión económica eficaz y la transparencia en la presentación de los resultados son fundamentales para alcanzar nuestros objetivos. Nuestro rendimiento económico es de vital importancia y, como empresa que cotiza en bolsa, no solo debemos respetar escrupulosamente la legislación vigente, sino que tenemos también la obligación de observar las más exigentes normas éticas en las relaciones con nuestros socios, accionistas, inversores, competidores y con las instituciones. Asimismo, identificar, analizar y hacer frente oportunamente a los riesgos de la compañía es fundamental para alcanzar los objetivos de Almirall. Cada año identificamos y analizamos los principales riesgos inherentes al negocio que podrían impedir que se alcanzaran los objetivos de la compañía.

## Desempeño Social

### Nuestro equipo humano

**Nuestra cultura: Almirall es una organización de aprendizaje que premia la innovación, la flexibilidad y la experiencia, y que se caracteriza por la diversidad, la colaboración y un espíritu emprendedor.**

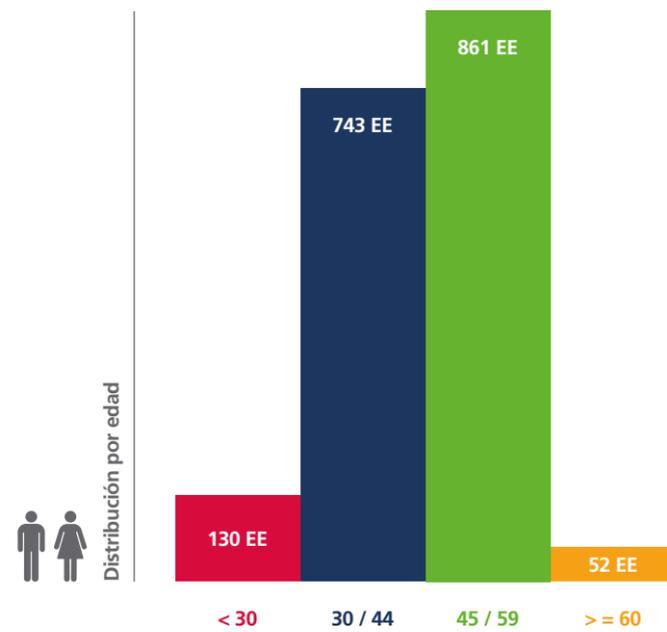
Nuestra estrategia para mejorar la vida de los pacientes en Dermatología y Estética, así como para presentar los medicamentos del futuro, se basa en la cultura corporativa de una organización de aprendizaje que premia la innovación, la flexibilidad y la experiencia, y que se caracteriza por la diversidad, la colaboración y el espíritu emprendedor.

Cuatro valores corporativos nos definen como compañía: Confianza, Innovación, Trabajo en Equipo y Liderazgo Personal. El eje fundamental de la relación entre los empleados y la compañía es el entendimiento mutuo de que el éxito general de Almirall es la suma de los esfuerzos individuales realizados dentro de una estructura de apoyo y colaboración.

Datos demográficos		
	Número total de empleados	1.975
	Nacionalidades representadas	28
	Hombres	927 (47 %)
	Mujeres	1.048 (53 %)
	Antigüedad media	13 años
	Empleados con estudios universitarios	64 %
	Expertos en el sector farmacéutico	70 %

Almirall es una organización que se adapta e innova continuamente con el propósito de lograr que nuestro equipo vaya totalmente alineado con la estrategia de la compañía.

Promovemos nuestra cultura y nuestros valores a través de una serie de prácticas e iniciativas centradas en los empleados para ofrecerles el mejor entorno laboral posible. Un indicador de nuestro éxito es el hecho de que hayamos sido nombrados *Top Employer* por el *Top Employers Institute* cada año desde 2008.



Empleados a tiempo parcial	123 / 6 %
Managers	326 / 17 %

### Salud, equilibrio laboral y bienestar económico

Garantizar y contribuir a promover la salud y el bienestar de nuestro equipo es nuestra máxima prioridad, lo cual se pone de manifiesto con nuestro apoyo a la seguridad en el lugar de trabajo, las prácticas saludables, la nutrición equilibrada, la conciliación de la vida laboral y personal y el bienestar económico de los empleados a través de ayudas financieras y seguros.



Almirall ha recibido numerosos premios y reconocimientos por su excelencia en salud y seguridad en el trabajo en 2016:

- **Mención honorífica de Fremap** (entidad colaboradora de la Seguridad Social). Reconocida por reducir los accidentes laborales y obtener una «bonificación» de la Seguridad Social.
- **Dos premios anuales de la COASHIQ por la Seguridad y la reducción de los Accidentes** (Comisión Autónoma para la Salud y Seguridad en el Trabajo en la Industria Química e Industrias Relacionadas). Calificada como una de las compañías más seguras en 2015 por no registrar ni un solo accidente en operaciones químicas y reconocida por reducir considerablemente la tasa de accidentes en nuestras operaciones farmacéuticas.
- **Premio “Atlante” de Foment del Treball Nacional**. Galardonada por esta asociación de empresarios por nuestro trabajo en «iniciativas de sensibilización, información y/o formación» en el campo de prevención de riesgos laborales.

#### Tasa de siniestralidad

- Tasa de siniestralidad muy baja en Almirall España, **67 %** por debajo del índice oficial del sector farmacéutico. **Cero accidentes en los centros I+D y las plantas químicas.**
- Reducción del **71 %** de la tasa de siniestralidad en las filiales, **el nivel histórico más bajo hasta ahora. Cero accidentes en las filiales, con la excepción de un accidente menor en Francia.**

En 2016 seguimos adelante con la iniciativa Envejecimiento Saludable en el Trabajo (*Healthy Ageing at Work*), un innovador proyecto piloto cuyo objetivo es mejorar la salud de nuestros empleados ahora y en el futuro. El cambio demográfico hacia un envejecimiento del personal es irrefutable y presenta nuevos retos para las compañías que quieren garantizar la salud y longevidad de sus empleados. Basándose en un amplio estudio comparativo llevado a cabo en diferentes industrias, Almirall está analizando sistemáticamente las preocupaciones sanitarias a las que se puede enfrentar nuestro personal en el futuro, con el fin de poner ya en marcha recursos y medidas que respondan a las preocupaciones sanitarias futuras, e incluso las alivien. A medida que vayamos optimizando y aprendiendo de nuestro programa piloto en el centro de Sant Andreu, lo iremos aplicando a toda la compañía.

Además, internamente fomentamos y recompensamos la seguridad: El Comité de Seguridad y Medioambiente (HSEC, por sus siglas en inglés) lanzó un programa de reconocimiento anual en 2015-2016 de aquellos empleados que hayan demostrado un rendimiento ejemplar en funciones de seguridad y medioambiente durante todo el año. Compañeros de diversas áreas, centros y departamentos han asumido voluntariamente estas responsabilidades, que desempeñan más allá de sus propias funciones en la compañía.

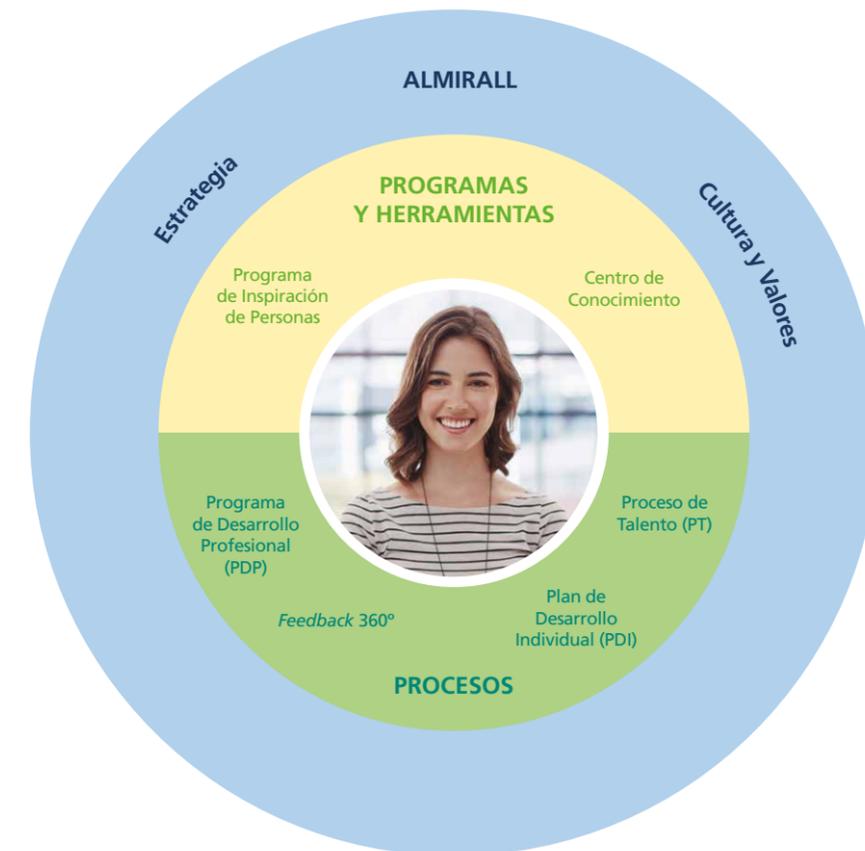
Asimismo, Almirall ha desarrollado un plan de movilidad. A través de diversos estudios exhaustivos, hemos identificado medidas concretas que mejoran la seguridad, la comodidad y el impacto medioambiental de los trayectos de nuestros empleados de ida y vuelta al puesto del trabajo. Un ejemplo de dichas medidas para España es ofrecer

ayudas para vehículos híbridos y eléctricos y zonas de aparcamiento con estaciones de carga para dichos vehículos.

En 2007 fuimos uno de los primeros laboratorios en obtener la certificación OHSAS 18001:2007 para el sistema de gestión de la seguridad y salud laboral de todos nuestros centros y actividades en España. Este certificado, cuya validez es de tres años, se renovó por segunda vez en 2013 por TÜV Rheinland, y se amplió el ámbito de cobertura para abarcar nuestras actividades en Alemania. En 2016 volvimos a renovar la certificación OHSAS 18001:2007, cuyo ámbito cubre la investigación y desarrollo, la fabricación de ingredientes activos, y la fabricación y comercialización de productos farmacéuticos al por mayor.

#### Gestión del talento

Atraer y desarrollar talento es fundamental para el compromiso de Almirall con la innovación, razón por la cual nos centramos en fomentar las oportunidades de mejora y crecimiento continuo de nuestro talentoso equipo.



Vacantes cubiertas internamente: **36 %**  
Rotación no deseada: **2,3 %**

Como punto de partida, el *'Talent Experience Circle'* en Almirall comienza con el proceso del Plan de Desarrollo Profesional (PDP), una herramienta corporativa de gran valor para alinear objetivos y gestionar el desarrollo personal. El PDP es el proceso durante el cual los empleados y managers acuerdan, actualizan y realizan un seguimiento no solo de los objetivos anuales, sino también de las acciones de desarrollo. A través de nuestro Libro del Talento cada empleado tiene acceso a un gran número de formaciones de empresa que desarrolla sus capacidades de conformidad con la estrategia y los valores establecidos de la compañía.

El elemento clave que contribuye a fomentar un espíritu colaborativo y emprendedor es un liderazgo que inspire una visión compartida y se comprometa al desarrollo de las fortalezas del equipo, así como un espíritu de iniciativa y automotivación. Uno de los hechos más destacados de nuestros esfuerzos en este ámbito es el Programa *'Inspiring Leaders'*, una serie de sesiones de formación y sensibilización que refuerzan la filosofía de liderazgo basada en nuestros valores principales. El programa incluye sesiones para compartir retos, buenas prácticas y formación para reforzar las habilidades de liderazgo y comunicación, junto con una serie de temas diseñados para fomentar el bienestar de los empleados, como inteligencia emocional, *mindfulness*, marca personal, innovación, diversidad y la gestión del cambio, entre otros.

Nº total de horas de formación	<b>52.318 horas</b>
Horas de formación por empleado	<b>26,5 horas / empleado</b>

Horas por tipo de formación:	
Valores y competencias	<b>6.367</b>
Negocio	<b>23.235</b>
Herramientas tecnológicas	<b>1.328</b>
Idiomas	<b>15.951</b>
Salud, Seguridad y Medioambiente	<b>5.437</b>

Nuestro compromiso con la innovación es firme. Un ejemplo de ello es nuestro programa de formación *"Digital Bootcamp"* (certificado por EADA Business School), destinado a inculcar habilidades digitales como elemento básico de éxito. En 2016, 70 empleados de todas las áreas participaron en esta iniciativa, obteniendo una nueva visión, capacidades y conocimientos para sacar el máximo provecho de las amplias posibilidades que ofrece el mundo digital.

Proporcionamos una serie de innovadoras herramientas HRIS que nos permiten estandarizar y centralizar nuestro sistema de gestión del talento empresarial, permitiendo a empleados y directivos encontrar y gestionar sus oportunidades de formación, contratación, orientación y desarrollo personal.

### Alineación con la Cultura Corporativa y la Dirección Estratégica

Los valores expresados en nuestra cultura corporativa y nuestro compromiso con la Dermatología se fomentan de diferentes formas que van más allá de la gestión del talento.

Almirall ofrece a cada empleado oportunidades en el trabajo para desarrollar y expresar nuestros valores clave y aprender más acerca de nuestro enfoque estratégico.



## Desempeño Medioambiental

Los sólidos sistemas de gestión medioambiental y energética de Almirall cumplen las principales normas internacionales establecidas en la ISO 14001:2004 y la ISO 50001:2011, y son actualizados y certificados periódicamente por TÜV Rheinland. Sin embargo, Almirall se esfuerza por ir más allá del cumplimiento normativo, los requisitos legales y los estándares comunes de la industria adoptando medidas adicionales para mejorar la eficiencia energética, el reciclaje de residuos y la gestión de los recursos naturales. Nuestro compromiso con el medioambiente no solo se aplica a nuestras propias operaciones, sino que se extiende a nuestros socios y colaboradores, y nos lleva a perseguir activamente estrategias para hacer frente a los retos del cambio climático.

En 2016 superamos satisfactoriamente la auditoría trianual de certificación de la norma ISO 14001:2004, tanto en Almirall España como en nuestro centro de Reinbek (Hamburgo). Asimismo, en dicha auditoría, se amplió a nuestro centro de Alemania la certificación ISO 50001:2011 que habíamos logrado en 2013 para Almirall España.

### Eficiencia energética

Nuestros centros en España y Alemania han conseguido la certificación ISO 50001:2011, un marco diseñado para incrementar el uso de energías renovables, promover el ahorro energético y reducir las emisiones de gases de efecto invernadero.

Para ello, hemos tomado una serie de medidas de gestión energética, que incluyen campañas de sensibilización para concienciar a nuestros empleados, la adquisición de electricidad verde en nuestros centros principales y una serie de acciones técnicas para ahorrar energía, con el fin de convertirnos en referente de buenas prácticas en el sector. Una de las prioridades de nuestro sistema de gestión energética es impulsar la generación de energía renovable, como demuestra la instalación en 2016 de células solares en la planta química de Sant Celoni, con una potencia energética de 300 kW.

Nuestro estricto cumplimiento ha obtenido resultados positivos, logrando reducciones significativas:	
	3,1 % de reducción del consumo eléctrico
	5,7 % de reducción del consumo de gas
	8.000 toneladas métricas de equivalentes de CO <sub>2</sub> eliminadas gracias al programa de compra de energía verde en 2016
	23 % de reducción de emisiones de gases de efecto invernadero durante el periodo comprendido entre 2014 y 2016.

## Residuos, aguas residuales y emisiones atmosféricas

En 2016 nuestro sistema de gestión medioambiental continuó ofreciendo un marco estructurado para minimizar el impacto de nuestras operaciones sobre el medioambiente. De las 8.665 toneladas métricas de residuos gestionadas en nuestros centros de trabajo, se recicló y recuperó un 27 %. En comparación con el periodo 2013-2015, podemos anunciar reducciones de forma generalizada en todos nuestros centros.

Además, podemos confirmar una reducción constante de la generación de residuos y el cumplimiento estricto de los niveles establecidos de aguas residuales de nuestras plantas de producción y centros de I+D, junto con una mejora notable de las emisiones atmosféricas procedentes de operaciones de producción farmacéutica. Nuestros esfuerzos en esta área incluyen la reformulación de productos y procesos para eliminar disolventes y la adopción de otras medidas para eliminar gradualmente las emisiones de sustancias peligrosas para el medioambiente. Los niveles de aguas residuales se encuentran ahora un 70 % por debajo de los límites legales aplicables. En 2016 logramos, asimismo, una reducción del 50 % del uso de cloruro de metileno en comparación con 2013.

Reducción de la generación de residuos comparado con 2013-2015:	
	4 % de reducción en nuestra planta farmacéutica en España
	22 % de reducción en nuestro centro de I+D en España
	Los niveles de aguas residuales se sitúan un 70 % por debajo de los límites legales aplicables.
	50 % de reducción del uso de cloruro de metileno en comparación con 2013

### Ecodiseño

Bajo el concepto de diseño ecológico, Almirall establece en su estrategia corporativa la necesidad de integrar criterios sostenibles en el diseño de su I+D, sus procesos de producción y sus productos durante todo el ciclo de vida. Con este fin, se han lanzado varios proyectos de desarrollo a medio-largo plazo, como el envase ecológico y la evaluación del impacto de los API en aguas residuales.

### Envase ecológico

Se diseñan proyectos de envases ecológicos para reducir el impacto medioambiental de los envases de Almirall. En este sentido, actualmente participamos en un programa piloto en colaboración con el centro tecnológico LEITAT con relación a la producción de Almax® para identificar medidas con respecto al uso de materiales de bajo impacto medioambiental, así como la optimización del espacio y la distribución, etc. de envases para cumplir con normas farmacéuticas más estrictas, y esperamos incorporar dichas medidas en próximos lanzamientos.

Nuestras Mesas de Innovación surgieron como una iniciativa de colaboración impulsada por el deseo innato de innovar de Almirall. Nuestros empleados de las plantas de fabricación pueden proponer libremente iniciativas de envases ecológicos que se evaluarán y analizarán para determinar su impacto potencial y su posible implementación.

### El impacto de los API en aguas residuales

El concepto de diseño ecológico busca integrar criterios medioambientales más exigentes en el diseño actual del producto y en I+D. Hemos desarrollado un programa piloto para evaluar esta idea con un API. El objetivo es reducir los efectos tóxicos sobre la salud de las personas, además de mitigar el impacto molecular en el ecosistema en caso de que se libere al medioambiente.

### Cambio climático

El compromiso de Almirall es luchar contra el cambio climático, uno de los mayores retos a los que se enfrenta nuestro planeta y la humanidad. Un primer paso para entender y medir nuestro impacto en el cambio climático es integrar cálculos y mediciones de la huella de carbono a nuestra planificación y nuestros procesos. No obstante, por nuestra naturaleza de organización abierta a la innovación, creemos que debe darse una respuesta más firme. El ambicioso proyecto de Almirall implica llevar a cabo un análisis exhaustivo de la materialidad, reuniéndonos con las distintas partes interesadas con el fin de definir nuestra visión y nuestra política e identificar las líneas de acción necesarias para combatir el cambio climático.

El análisis de riesgos y oportunidades de cambio climático llevado a cabo en 2016 para identificar los principales riesgos inherentes y las oportunidades, ha establecido las bases de la estrategia de Almirall sobre cambio climático para el periodo 2017-2020.

Almirall proporciona datos sobre el desempeño ambiental al CDP sobre una base anual. El CDP es una organización sin fines de lucro (antes conocida como *Carbon Disclosure Project*) que gestiona el único sistema de divulgación global que permite a las empresas, ciudades, estados y regiones medir y mejorar su impacto ambiental. En 2016, a partir de los datos informados por Almirall, hemos recibido una puntuación de C, que representa, según el CDP, un nivel de conciencia que refleja las medidas que la empresa ha tomado para comprender sus impactos ambientales y riesgos, y corresponde a la calificación media del sector sanitario.



# Desempeño del Gobierno Corporativo

## Gobierno Corporativo

La política de Gobierno Corporativo de Almirall se ha diseñado para proteger los intereses de sus más de 25.000 accionistas en todo el mundo, así como para garantizar la transparencia y la precisión de toda la información publicada por la compañía. Los intereses de los accionistas están salvaguardados por una política de información abierta y activa, cuyo principio rector es que todos los interlocutores deben contar con las mismas oportunidades de seguir los desarrollos de la compañía.

El Gobierno Corporativo de Almirall está supervisado por seis órganos, cada uno de los cuales cuenta con funciones claramente definidas cuyo rendimiento y objetivos se revisan y controlan periódicamente. Estos órganos y sus funciones son los siguientes:

**El Consejo de Administración:** prioriza la defensa de los intereses de los accionistas, la transparencia y la integridad de la información.

**La Comisión de Auditoría:** responsable de revisar la información financiera periódica que se presenta y de garantizar el cumplimiento de los requisitos legales y la correcta aplicación de las normas contables. Supervisa también los sistemas de auditoría interna, control interno y gestión de riesgos de la compañía, además de asumir las relaciones con el auditor externo.

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

**La Comisión de Dermatología:** creada en 2016, comprueba, debate y promueve la estrategia de la compañía en el campo de la Dermatología, las actividades relacionadas con la implementación de esta estrategia y los proyectos clave de I+D y desarrollo del negocio.

**El Comité Corporativo de Compliance:** es responsable de apoyar y supervisar la implementación y actualización del sistema de cumplimiento de los requisitos legales (*Compliance*).

**El Comité de Dirección:** responsable de definir la estrategia general de la compañía, incluyendo la manera en que se aplica a I+D, operaciones comerciales, finanzas y desarrollo corporativo.

Almirall contaba con más de 25.000 accionistas en 2016. El Consejo de Administración es el órgano que representa sus intereses y realiza propuestas que se someten a aprobación en la Junta General de Accionistas anual. La Comisión de Auditoría, la Comisión de Nombramientos y Retribuciones, y la Comisión de Dermatología juegan un papel activo en la elaboración de propuestas para garantizar que se mantiene su integridad e independencia.

Los intereses de los accionistas están salvaguardados por una política de información abierta y activa.

## Consejo de Administración

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

En 2016 el Consejo de Administración estaba formado por once miembros más el Secretario y el Vicesecretario, que no son miembros del Consejo. Este año hemos dado la bienvenida a dos nuevas incorporaciones, que cuentan con amplia experiencia y *know-how* en Dermatología: Seth J. Orlow y Georgia Garinois-Melenikiotou.

Hay tres Comisiones del Consejo: la Comisión de Auditoría, la Comisión de Nombramientos y Retribuciones y la nueva Comisión de Dermatología, cada una con funciones claramente definidas que se revisan regularmente para garantizar que cumplen sus objetivos en la mayor medida posible.

Puede obtener más información acerca del Consejo de Administración y de las Comisiones del Consejo en la página web de la compañía (<http://www.almirall.com/en/investors/corporategovernance>).

<b>Presidente</b>	Jorge Gallardo	Dominical
<b>Vicepresidente 2º</b>	Daniel Bravo Andreu	Externo dominical
<b>Vocal</b>	Antonio Gallardo Torrededía	Externo dominical
<b>Vocal</b>	Carlos Gallardo Piqué	Externo dominical
<b>Vocal</b>	Eduardo Sanchiz Yrazu	Ejecutivo
<b>Vocal</b>	Tom McKillop	Externo independiente
<b>Vocal</b>	Juan Arena de la Mora	Externo independiente
<b>Vocal</b>	Gerhard Mayr	Externo independiente
<b>Vocal</b>	Karin Louise Dorrepaal	Externo independiente
<b>Vocal</b>	Seth J. Orlow	Externo independiente
<b>Vocal</b>	Georgia Garinois-Melenikiotou	Externo independiente
<b>Secretario (no miembro)</b>	José Juan Pintó Sala	No consejero
<b>Vicesecretario (no miembro)</b>	Joan Figueras Carreras	No consejero

## Miembros del consejo en 2016:

### Jorge Gallardo

#### Presidente y consejero dominical

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

### Antonio Gallardo Torrededía

#### Vocal y consejero externo dominical

Licenciado en Administración y Dirección de Empresas.  
Diversos cargos en distintas compañías del sector farmacéutico.

### Eduardo Sanchiz Yrazu

#### Vocal y consejero ejecutivo

Licenciado en Ciencias Económicas y MBA.  
Cargos previos en distintas compañías del sector farmacéutico.  
Actual Consejero Delegado de Almirall.

### Daniel Bravo Andreu

#### Vicepresidente 2º y consejero externo dominical

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

### Carlos Gallardo Piqué

#### Vocal y consejero externo dominical

Licenciado en Ingeniería Industrial y MBA.  
Diversos cargos en distintas compañías del sector farmacéutico.

### Tom McKillop

#### Vocal y consejero externo independiente

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

### Juan Arena de la Mora

#### Vocal y consejero externo independiente

Doctor Ingeniero Superior en Electromecánica y MBA.  
Miembro del Consejo de Administración de varias compañías y condecorado con la Gran Cruz del Mérito Civil.

### Gerhard Mayr

#### Vocal y consejero externo independiente

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

### Georgia Garinois-Melenikiotou

#### Vocal y consejera externa independiente

Licenciada en Ingeniería Mecánica y MBA.  
Diversos cargos en distintas compañías del sector farmacéutico y dermatológico.

### Karin Louise Dorrepaal

#### Vocal y consejera externa independiente

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

### Seth J. Orlow

#### Vocal y consejero externo independiente

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



Gerhard Mayr

Karin Louise Dorrepaal

Eduardo Sanchiz

Tom McKillop

Antonio Gallardo

Jorge Gallardo

Georgia  
Garinois-Melenikiotou

Daniel Bravo

Carlos Gallardo

José Juan Pintó

Juan Arena

Seth J. Orlow

## Comisión de Auditoría

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

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

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

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

En la siguiente tabla se detalla la relación de los miembros a 31 de diciembre de 2016.

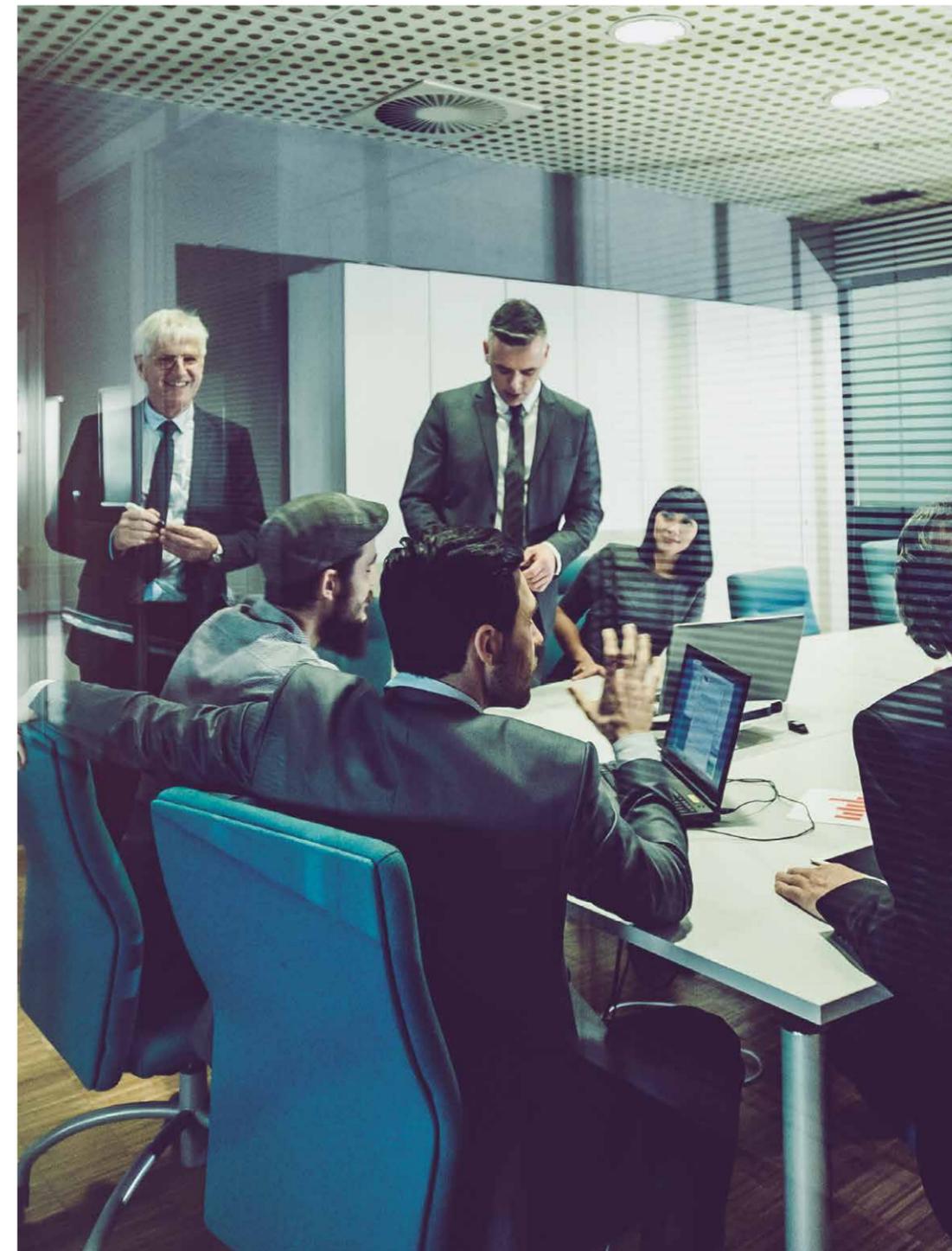
<b>Presidente</b>	Karin Dorrepaal
<b>Vocal</b>	Juan Arena de la Mora
<b>Secretario</b>	Daniel Bravo Andreu

## Comisión de Nombramientos y Retribuciones

La Comisión de Nombramientos y Retribuciones se reúne trimestralmente, así como cada vez que la convoca su Presidente, siempre que el Consejo o su Presidente soliciten la emisión de un informe o la adopción de propuestas y, en cualquier caso, cuando resulte conveniente para el buen desarrollo de sus funciones. La Comisión da cuenta de su actividad y responde del trabajo realizado ante el primer pleno del Consejo de Administración posterior a sus reuniones. Asimismo, redacta actas de sus reuniones, cuya copia se envía a cada miembro del Consejo. Cuando se considera necesario para cumplir sus funciones de forma adecuada, la Comisión cuenta con el asesoramiento de expertos externos.

En la siguiente tabla se detalla la relación de los miembros a 31 de diciembre de 2016.

<b>Presidente</b>	Tom McKillop
<b>Vocal</b>	Jorge Gallardo
<b>Secretario</b>	Gerhard Mayr



## Comisión de Dermatología

Almirall incorporó la Comisión de Dermatología en su Consejo de Administración en 2016.

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

En la siguiente tabla se detalla la relación de los miembros a 31 de diciembre de 2016.

<b>Presidente</b>	Seth J. Orlow
<b>Vocal</b>	Georgia Garinois-Melenikiotou
<b>Secretario</b>	Eduardo Sanchiz Yrazu

## Comité Corporativo de *Compliance*

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

El Comité Corporativo de *Compliance* se encarga de prestar apoyo y realizar el seguimiento de la implementación y el cumplimiento de la normativa legal. Engloba al Presidente de Almirall (quien actúa asimismo como Presidente del Comité), el Consejero Delegado, el Vicepresidente Ejecutivo de Operaciones Comerciales Internacionales, el Vicepresidente Ejecutivo de Estrategia Comercial Internacional, el Vicepresidente Ejecutivo de Finanzas y Director Financiero, el Vicepresidente Sénior de Recursos Humanos, el Vicepresidente del Departamento Jurídico, el Director de Auditoría Interna y el *General Counsel* (quien actúa asimismo como Secretario del Comité).

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

## Comité de Dirección

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

El Comité de Dirección se compone de diez miembros. Su presidente es el Consejero Delegado, cargo que ocupa Eduardo Sanchiz desde 2011. El último miembro que se ha incorporado al Comité de Dirección ha sido David Nieto como Director Financiero.

<b>1</b>	Eduardo Sanchiz Yrazu <b>Consejero Delegado / Chief Executive Officer</b>
<b>2</b>	Alfredo Barón de Juan <b>Executive Vice-president, Global Commercial Operations</b>
<b>3</b>	Thomas Eichholtz <b>Executive Vice-president, Research &amp; Development, CSO</b>
<b>4</b>	Javier Arróniz Morera de la Vall <b>Senior Vice-president, Human Resources</b>
<b>5</b>	Joan Figueras Carreras <b>Corporate Director, General Counsel</b>
<b>6</b>	Alfonso Ugarte Castillo <b>Executive Vice-president, Global Commercial Strategy</b>
<b>7</b>	Jordi Sabé Richer <b>Senior Vice-president, Corporate Development</b>
<b>8</b>	Eloi Crespo Cervera <b>Vice-president, Manufacturing &amp; Technical Services</b>
<b>9</b>	Amita Kent <b>Vice-president, Legal</b>
<b>10</b>	David Nieto <b>Executive Vice-president, Finance, CFO</b>



## Bibliografía

- 1 Iglesias Díez, L.Guerra Tapia, A. Ortiz Romero, P.L. (2004) Tratado de Dermatología, 2ª ed. McGraw-Hill. Madrid.
- 2 Wolff, K. Johnson, R.A. Saavedra, A.P. (2014) Fitzpatrick Atlas de Dermatología clínica, 7ª ed. McGraw-Hill. México.
- 3 Skincancer.org. (2016). Actinic Keratosis (AK) - SkinCancer.org. [online] Available at: <http://www.skincancer.org/skin-cancer-information/actinic-keratosis> [Accessed 10 Jun. 2016].
- 4 Memon AA, Tomenson JA, Bothwell J, Friedmann PS. Prevalence of solar damage and actinic keratosis in a Merseyside population. Br J Dermatol. 2000;142(6):1154-9
- 5 Acne.org: <http://www.acne.org> Last accessed July 2016
- 6 Chen W, et al. Acne-associated syndromes: models for better understanding of acne pathogenesis. J Eur Acad Dermatol Venereol. 2011 Jun;25(6):637-46.
- 7 Canadian dermatology association: <http://www.dermatology.ca/skin-hair-nails/skin/acne/#/skin-hair-nails/skin/acne/stages-of-acne-vs-pustule.shtml>. Last accessed July 2016
- 8 Bhate K, Williams HC. Epidemiology of acne vulgaris. Br J Dermatol. 2013 Mar;168(3):474-85.
- 9 <http://skinhealth.workswithwater.co.uk>
- 10 Sánchez Viera M. Management of acne scars: fulfilling our duty of care for patients. Br J Dermatol. 2015 Jan 17.
- 11 Revol O1, Milliez N1, Gerard D1. Psychological impact of acne on 21st-century adolescents: decoding for better care. Br J Dermatol. 2015 Jul;172 Suppl 1:52-8.
- 12 Acne.org: <http://www.acne.org> Last accessed July 2016
- 13 Chen W, et al. Acne-associated syndromes: models for better understanding of acne pathogenesis. J Eur Acad Dermatol Venereol. 2011 Jun;25(6):637-46.
- 14 Canadian dermatology association: <http://www.dermatology.ca/skin-hair-nails/skin/acne/#/skin-hair-nails/skin/acne/stages-of-acne-vs-pustule.shtml>. Last accessed July 2016
- 15 Tomas G. Villa, Miguel Vinas, New Weapons to Control Bacterial Growth, p. 443.
- 16 Daphne Su and Peter D. Drummond, Blushing Propensity and Psychological Distress in People with Rosacea", Clinical Psychology & Psychotherapy, 2012; 19 (6), 488-495.
- 17 Cheng, CM, et al. Risk of developing major depressive disorder and anxiety disorders among adolescents and adults with atopic dermatitis: a nationwide longitudinal study. J Affect Disord. 2015 Jun 1;178:60-5.
- 18 Global Report on Psoriasis, World Health Organization (WHO).
- 19 National Psoriasis Foundation. About Psoriasis. <https://www.psoriasis.org/about-psoriasis>. Accessed on June 27, 2016.
- 20 Psoriasis.org. (2016). Learn about plaque psoriasis, guttate psoriasis, inverse psoriasis, and pustular psoriasis | National Psoriasis Foundation. [online] Available at: <https://www.psoriasis.org/about-psoriasis> [Accessed 10 Oct. 2016].
- 21 The American Society for Aesthetic Plastic Surgery. 2015 Cosmetic Surgery National Data Bank Statistics. We are Aesthetic <http://www.surgery.org/sites/default/files/ASAPS-Stats2015.pdf>. Last accessed January 2017.
- 22 Source: Medical Insight, Inc. 'The Global Aesthetic Market Study XII', April 2014, and 'The Global Aesthetic Market Study XIV', June 2016.

 [www.almirall.com](mailto:www.almirall.com)

 Almirall

 Almirall Pharma

Accede a la versión *online*:







Soluciones pensando en ti

Almirall, S.A.  
General Mitre, 151  
08022 Barcelona España  
T. 93 291 30 00  
[www.almirall.es](http://www.almirall.es)