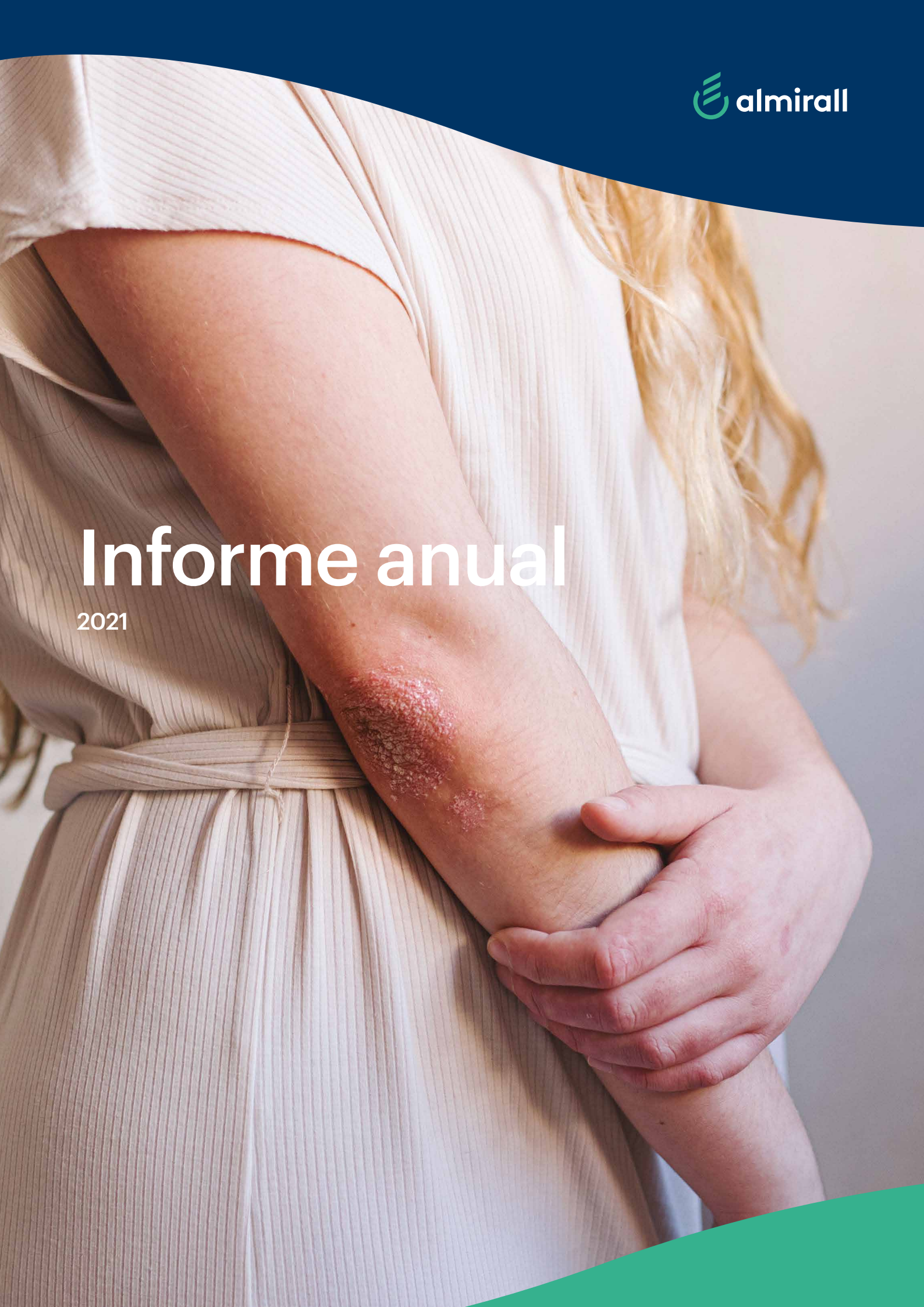


Informe anual

2021



< **En portada, Luna Fernández, estudiante y paciente de psoriasis.**
En colaboración con Acción Psoriasis.

1

Almirall visión global

2021: resumen del año	6
Carta de Jorge Gallardo, Presidente	8
Entrevista con Gianfranco Nazzi, CEO	10
Principales hitos	12
Nos comprometemos	14

2

Estrategia empresarial

Apoyo a los pacientes a través de la innovación	20
Historia de una paciente: Christina, vivir con psoriasis	24
Tratamientos que abordan necesidades no cubiertas en Dermatología Médica	26
Entrevista con el profesor Dr. Matthias Augustin	34
Más allá de la dermatología: otras áreas terapéuticas clave	36
Entrevista con el Dr. Volker Koscielny, CMO	38

3

Información financiera y bursátil

Aspectos financieros destacados	44
Resultados de los motores de crecimiento	
Estados financieros consolidados	48
Estimaciones financieras para 2022	
Cuenta de resultados	
Balance	
Flujo de caja	
Rendimiento bursátil y accionistas	52
Junta General de Accionistas: Accionistas y asesores de voto	
Capital social y dividendos	
Contribución fiscal total	56

Índice

4

Investigación y desarrollo

Innovación que transforma la vida de los pacientes	60
Principales indicaciones de Dermatología Médica	
Capacidades de I+D	62
Pipeline y desarrollo de fármacos	
Colaboraciones y asociaciones	64
AlmirallShare. La innovación nos guía Almirall SHINE. Impulsar la innovación sostenible	
Instalaciones y centros de innovación	72
Entrevista con el Dr. Karl Ziegelbauer, CSO	74
Transformación digital	76

5

ESG

Medioambiente, Social y Gobierno	80	Gobierno Corporativo	96
Nuestra visión en ESG		Consejo de Administración	
Nuestra estrategia ESG		Retribución	
		Comisiones del Consejo	
Medioambiente	84	Comité de Dirección	
Acción climática		Estructura de gestión de riesgos	
Protección medioambiental			
Economía circular		Ética y Compliance	110
Social	86		
Colaboraciones cercanas a las necesidades de nuestros pacientes			
Campañas de sensibilización			
Gestión de cadenas de suministro responsables			
Nuestros equipos, un valor de futuro			
Capital humano			



Almirall visión global

2021: resumen del año	6
Carta de Jorge Gallardo, Presidente	8
Entrevista con Gianfranco Nazi, CEO	10
Principales hitos	12
Nos comprometemos	14

2021: resumen del año

2021 ha sido un año retador, pero también uno en el que hemos experimentado avances alentadores. Gracias al trabajo y a la profesionalidad de nuestros equipos, seguimos siendo pioneros y lanzando nuevos tratamientos que mejorarán significativamente la vida de nuestros pacientes. Este año hemos aumentado progresivamente nuestro portfolio. Hemos anunciado el lanzamiento de Klisyri® (tirbanibulina) para la queratosis actínica tanto en EE. UU. como en Europa, y también nuestro acuerdo con MC2 para adquirir los derechos de comercialización exclusivos de la crema Wyzora® para la psoriasis en placas en Europa. Además, publicamos resultados muy prometedores para lebrikizumab, un nuevo anticuerpo monoclonal (AcM) que ha demostrado un aclaramiento cutáneo del 75 % en más de la mitad de las personas con dermatitis atópica de moderada a grave en ensayos clínicos de fase III.

Tenemos la mirada puesta firmemente en el futuro mientras continuamos construyendo nuestro portfolio y fortaleciendo nuestra posición en el campo de la Dermatología Médica. Durante 2021 invertimos más de 73 millones de euros en nuestros proyectos de I+D. Esto nos ha permitido seguir desarrollando soluciones médicas innovadoras que mejorarán la vida de los pacientes a diario y que también tendrán un impacto positivo en los profesionales sanitarios de todo el mundo.

Nuestro rendimiento en cifras

En Almirall el paciente está en el centro de nuestras actividades. De hecho, son los pacientes los que dan forma a nuestra manera de trabajar. Nuestro firme compromiso con ellos nos permite ser líderes en Dermatología Médica. La dedicación de nuestros empleados a la ciencia y la innovación, nuestro experimentado equipo de gestión y la confianza que nuestros inversores nos han depositado desde 2007 son los cimientos de nuestro éxito cada año. Esta confianza continua de los inversores nos ha garantizado una incorporación exitosa en junio de 2020 en el IBEX 35, el principal índice bursátil de España.

Resultados financieros

Ingresos totales

836,5 M€

Ventas netas

827,2 M€

EBITDA

235,6 M€

EBIT

115,7 M€

Resultado neto normalizado

81,4 M€

Flujo de caja operativo

233,8 M€

(Millones €)

Ventas netas por área geográfica

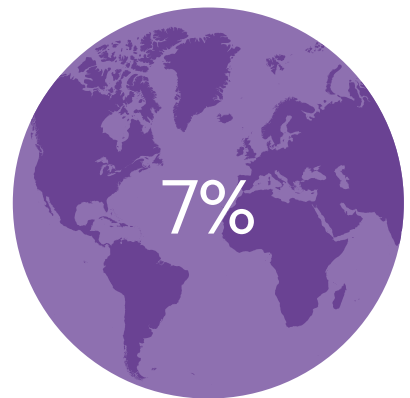
Europa



EE. UU.



Resto del mundo



Impulsando nuestra I+D

Inversión en I+D

73,6 M€

% de I+D sobre Ventas netas

9%



Carta de Jorge Gallardo, Presidente

Estimados accionistas, pacientes y comunidad sanitaria:

2021 fue un año de resultados sólidos y positivos. El futuro que tenemos por delante es brillante y nuestra estrategia está funcionando. Nos hemos fijado el objetivo de liderar el mercado de la Dermatología Médica y marcar una diferencia significativa en la vida de los pacientes tratando una amplia gama de enfermedades de la piel con necesidades sin cubrir.

Desde 2017 hemos triplicado nuestro EBITDA Core y desarrollado un portfolio sólido de productos y proyectos de Dermatología Médica. Sin embargo, esta continua evolución positiva no se ha logrado solo gracias a la estrategia. Este logro es también debido al esfuerzo y dedicación de nuestro equipo, que es el motor constante de nuestro éxito. 2021 no fue una excepción, y seguimos creciendo gracias al arduo trabajo de todos los empleados que forman Almirall.

Su experiencia, entusiasmo y capacidad de innovar fueron los responsables de los buenos resultados de 2021 y la razón por la que podemos prever una perspectiva prometedora para 2022.

A lo largo del año nuestros equipos continuaron impulsando el crecimiento, y los lanzamientos de productos clave nos permitieron cumplir con las estimaciones financieras mejoradas para 2021. El EBITDA Core de Almirall terminó en 211,3 millones de euros, +17 % en comparación con 2020, y nuestras Ventas Netas Core aumentaron un 7 %, alcanzando los 809,8 millones de euros, impulsadas por la contribución positiva de nuestros motores de crecimiento y un sólido rendimiento de nuestro negocio dermatológico en la UE.

Hoy nos complace confirmar los buenos resultados de estos productos clave, mientras seguimos desarrollando nuestro pipeline y progresando como un negocio sostenible.

Ilumetri®, un tratamiento biológico para pacientes con psoriasis en placas de moderada a grave, tuvo un sólido rendimiento a lo largo de 2021 mostrando una fuerte aceptación en Alemania, lo que condujo a un aumento de la cuota de mercado de nuevos pacientes, con una buena contribución proveniente de los lanzamientos en nuevos países. También este año nos ha permitido dar un paso más hacia la comercialización de la crema Wyzora® en varios países europeos. A principios de 2022 ya lanzamos el producto en el Reino Unido, España y Alemania. Al añadir este tratamiento tópico para la psoriasis en placas, Almirall se convierte en la única compañía de Europa que ofrece a los pacientes tratamientos innovadores para todo el espectro de la psoriasis.

En cuanto a Seysara®, en el mercado estadounidense el producto ha elevado nuestro perfil internacional en Dermatología Médica. Este antibiótico oral derivado de la tetraciclina para el tratamiento del acné vulgar de moderado a grave tiene una baja probabilidad de desarrollar resistencia a los antibióticos. Durante el segundo trimestre, recibimos la aprobación de la FDA para producir Seysara® en nuestra planta de Sant Andreu de la Barca (Barcelona). Esta aprobación es extremadamente estratégica y abre la puerta a futuras autorizaciones potenciales de la FDA para producir otros medicamentos en nuestra planta.

Klisyri®, un inhibidor de microtúbulos tópico pionero para el tratamiento de la queratosis actínica, está mejorando mes tras mes su posición en el mercado estadounidense y mostrando unas primeras señales muy positivas tras el último lanzamiento en Alemania y el Reino Unido, al tiempo que recibe buenos comentarios de dermatólogos y pacientes. Nuestros Ingresos Totales han alcanzado los 836,5 millones de euros (+2,7 % en comparación con 2020), y estamos seguros de que la compañía está bien posicionada para el crecimiento a largo plazo mientras libera el valor del pipeline en fase avanzada y ejecuta los próximos lanzamientos.

A medida que continuamos ganando cuota de mercado, seguimos mostrando agilidad en numerosos logros científicos, como los ensayos en fase III de lebrizumab, junto con Lilly, un hito importante en nuestro programa de desarrollo clínico. Creemos que lebrizumab tiene el potencial de ofrecer una combinación convincente de eficacia, seguridad y tolerabilidad en el tratamiento de la dermatitis atópica, y esto reafirma nuestro fiel compromiso con la comunidad dermatológica en todo el mundo. A finales de 2022 se realizará la solicitud de aprobación a la Agencia Europea del Medicamento con la idea de poder lanzarlo en Europa en 2023.

En nuestro camino hacia la búsqueda de soluciones digitales para mejorar la vida de nuestros pacientes, en 2021 nos asociamos con Happify Health y desarrollamos la plataforma Claro. Esta solución terapéutica digital, diseñada para apoyar a las personas que padecen psoriasis, se une a otras prósperas iniciativas digitales como el Digital Garden, nuestra aceleradora de start-ups interna que nos permite establecer colaboraciones con empresas emergentes.

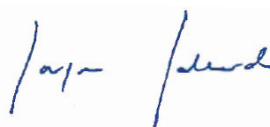
Durante este año también actualizamos nuestro plan ESG para 2021-2023, ya que creemos firmemente que las empresas no pueden operar aisladas de la sociedad y los desafíos a los que se enfrenta nuestro planeta. El plan ahora incluye 15 iniciativas que contribuirán a la consecución de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas, incluido el objetivo de la neutralidad en carbono.

En 2021 también le dimos la bienvenida a Gianfranco Nazzi como nuevo Chief Executive Officer. Además, el Dr. Karl Ziegelbauer se incorporó a la compañía como Chief Scientific Officer. El Sr. Nazzi trabajó anteriormente en Teva, después de una amplia carrera en puestos comerciales y de gestión dentro de la industria farmacéutica. El Dr. Ziegelbauer aporta tres décadas de experiencia en liderazgo en innovación de fármacos, reforzando nuestra excelencia científica en I+D reconocida internacionalmente.

Además, tuvimos el honor de ser clasificados por el asesor independiente de Recursos Humanos, el CRF Institute, como "Top Employer" del año en España. Creemos firmemente que nuestros equipos son nuestro activo más valioso. Somos una compañía comprometida que pone a las personas en primer lugar: este año implementamos nuestro programa de diversidad e inclusión, y continuamos dedicando recursos a fomentar, nutrir y promover el talento, así como a cuidar el bienestar de nuestros empleados. Nuestro Noble Purpose también se centra en estar cerca del paciente y comprender sus necesidades.

De cara al futuro, tenemos una estrategia clara. Nuestro entusiasmo y dedicación para marcar la diferencia en Dermatología Médica es nuestro motor. Continuaremos forjando y desarrollando nuestras excelentes relaciones con profesionales sanitarios y académicos, a la vez que mantenemos un diálogo abierto con nuestros pacientes. Nuestra visión está firmemente ligada a nuestro Noble Purpose, que nos proporciona una relación de privilegio y respeto con nuestros grupos de interés en todo el mundo. Es lo que nos permite ser pioneros e innovar para encontrar nuevas formas de tratar a las personas que padecen enfermedades de la piel. Nuestra visión del futuro es brillante a medida que exploramos nuevas colaboraciones y respondemos a futuros desafíos globales.

Quisiéramos agradecerles a todos su continua confianza. Su apoyo, colaboración e inversión desempeñan un papel vital en nuestro éxito.



Jorge Gallardo,
Presidente



Entrevista con Gianfranco Nazzi, CEO

¿Cuál ha sido su estrategia empresarial durante 2021?

Tanto desde una perspectiva financiera como en términos de pipeline, ha sido un año muy positivo. Hemos seguido una estrategia muy pragmática y sin duda ahora estamos viendo los frutos. En el último año hemos obtenido unos resultados muy sólidos y ello nos permite centrarnos en el futuro a largo plazo. Y vemos que tenemos un gran potencial de crecimiento. Nuestro negocio creció un +2,7%, alcanzando los 836,5 millones de euros (Ingresos Totales), impulsado por nuestro líder comercial en Europa, Ilumetri® (tildrakizumab), un anti-IL-23 para el tratamiento de la psoriasis en placas de moderada a grave, mientras que nuestras Ventas Netas Core crecieron un +7,2 % interanual. Por lo tanto, soy optimista cuando miro al 2022.

Nuestra estrategia se centra firmemente en la Dermatología Médica y nuestro objetivo ha sido maximizar nuestro portfolio actual. Hemos seguido investigando en el campo de las enfermedades inmunoinflamatorias, como la dermatitis atópica, la psoriasis, la alopecia areata y el vitíligo. También hemos trabajado para ampliar la experiencia que hemos desarrollado a áreas más nuevas, como las enfermedades del cáncer de piel no melanoma, como la queratosis actínica (donde ya tenemos Klisyri®), el carcinoma basocelular y el carcinoma de células escamosas; y estamos ampliando nuestro portfolio y las capacidades de I+D en esa dirección.

Además, planeamos explorar el campo de las enfermedades dermatológicas raras con importantes necesidades no cubiertas. Este es un campo muy interesante que no ha sido atendido adecuadamente por la industria.

En 2021 hemos ejecutado con éxito lanzamientos de productos tanto en EE. UU. como en Europa, y seguiremos invirtiendo en la construcción de una plataforma exitosa que contribuya al crecimiento de nuestro negocio. A lo largo de los años hemos creado sólidas franquicias en enfermedades dermatológicas y existen oportunidades adicionales de expansión en países europeos donde tenemos una pequeña organización o donde hemos estado trabajando con socios.

En cuanto a asociaciones y colaboraciones, en 2021 hemos conseguido importantes hitos. Continuamos ampliando nuestra base de socios con colaboraciones como BIOMAP, un programa europeo dirigido a estudiar en profundidad algunas enfermedades inflamatorias clave. También alcanzamos un acuerdo de licencia y distribución con Kaken Pharmaceutical para los derechos europeos de la formulación tópica de efinaconazol, indicado para el tratamiento de la onicomicosis. Cerramos el año con un broche de oro: el anuncio de nuestro acuerdo de licencia con Ichnos Sciences para desarrollar y comercializar ALM27134, un anticuerpo monoclonal para enfermedades dermatológicas autoinmunes. Estos son solo algunos ejemplos de entre muchos y demuestran nuestra capacidad para colaborar e intercambiar conocimientos y experiencia.

¿Cuáles son los motores estratégicos de Almirall?

Actualmente, en términos de nuestro portfolio de Dermatología Médica, somos especialmente fuertes en nuestros tratamientos para la psoriasis, la queratosis actínica, el acné y la onicomycosis. Sin embargo, cada año nos aseguramos de que este portfolio evolucione estratégicamente. Entraremos en el mercado de los productos biológicos para la dermatitis atópica en 2023, en colaboración con Lilly.

Cabe recordar que el primer producto biológico de Almirall que sacamos al mercado fue Ilumetri® en 2018. Este tratamiento es uno de nuestros principales motores de crecimiento. Ha tenido un sólido rendimiento y ha seguido ganando cuota de mercado en Europa en estos últimos tres años.

Un hito importante en 2021 fue el lanzamiento de Klisyri®, primero en EE. UU. a principios de 2021 y, posteriormente, en otoño, en Alemania y el Reino Unido. Con el lanzamiento de este producto en Europa hemos logrado impulsar nuestra franquicia de queratosis actínica, donde ya éramos líderes. En EE. UU. el producto ha ido ganando terreno y mejorando el acceso al mercado.

Este año también fueron clave los resultados positivos de la fase III de lebrizumab de los ensayos Advocate 1 y 2 en monoterapia y el ensayo ADhere en pacientes con dermatitis atópica. Esperamos poder informar de los datos de mantenimiento a 52 semanas en 2022, y seguir con el plan de realizar la solicitud de autorización en la segunda mitad de 2022 y lanzar el producto en Europa en 2023.

Otro hito significativo ha sido la aprobación en varios países europeos de la crema Wyzora® para la psoriasis en placas, y ya hemos lanzado el tratamiento a principios de 2022 en España, Alemania y el Reino Unido. Este paso es muy importante para Almirall ya que nos convierte en la única compañía biofarmacéutica que ofrece múltiples opciones de tratamiento que cubren todo el espectro de la psoriasis.

Con respecto a I+D, ¿cuál es el principal objetivo de Almirall?

En términos de I+D ha sido un año muy exitoso. Estamos enfocados en fortalecer nuestro pipeline I+D, que es el núcleo de una compañía biofarmacéutica fuerte centrada en Dermatología. Esto incluye no solo nuestro probado I+D interno, sino que también muestra nuestra sólida trayectoria a la hora de identificar, llevar a cabo e integrar con éxito adquisiciones estratégicas y oportunidades de concesión de licencias. Nuestra inversión en este campo se situó en el 9%, cifra que fue aumentando en el último trimestre para alcanzar el 11-12% sobre las Ventas Netas en 2022. Este incremento del gasto es estratégico para garantizar una evolución constante y continua en términos de asociaciones, pipeline y posibles adquisiciones. Nuestro enfoque en el paciente combinado con nuestro excelente I+D son dos elementos focales que garantizan nuestro compromiso de ofrecer productos innovadores en el campo de la Dermatología Médica para abordar las necesidades no cubiertas de los pacientes.

¿Qué papel desempeña la centralidad del paciente en Almirall?

No puedo enfatizar más que el foco en el paciente, y más ampliamente el foco en las personas, es fundamental en lo que somos. Es el núcleo de todo lo que hacemos y es clave para la I+D, el tratamiento de enfermedades, los ensayos clínicos y la identificación de soluciones sanitarias innovadoras. Reconocemos que el empoderamiento del paciente nos ofrece la oportunidad de explorar las complejidades de las enfermedades de la piel y las necesidades únicas del paciente. Estamos en constante diálogo con ellos a través de profesionales sanitarios y asociaciones de pacientes.

Un importante proyecto que dio sus frutos este año fue nuestra colaboración con Happify Health para crear Claro, un programa digital que ofrece apoyo clínicamente validado para el bienestar mental de los pacientes con psoriasis. Sabemos, por distintos estudios, que los efectos de esta enfermedad van más allá de la piel, ya que también afectan a la salud emocional de quienes la padecen.

El deseo de conectar significativamente con los pacientes es un motor para Almirall y también lo es el transformar su mundo ayudándoles a hacer realidad sus esperanzas y sueños, como dice nuestro Noble Purpose.

Almirall ha actualizado su estrategia ESG en 2021. ¿Puede contarnos más al respecto?

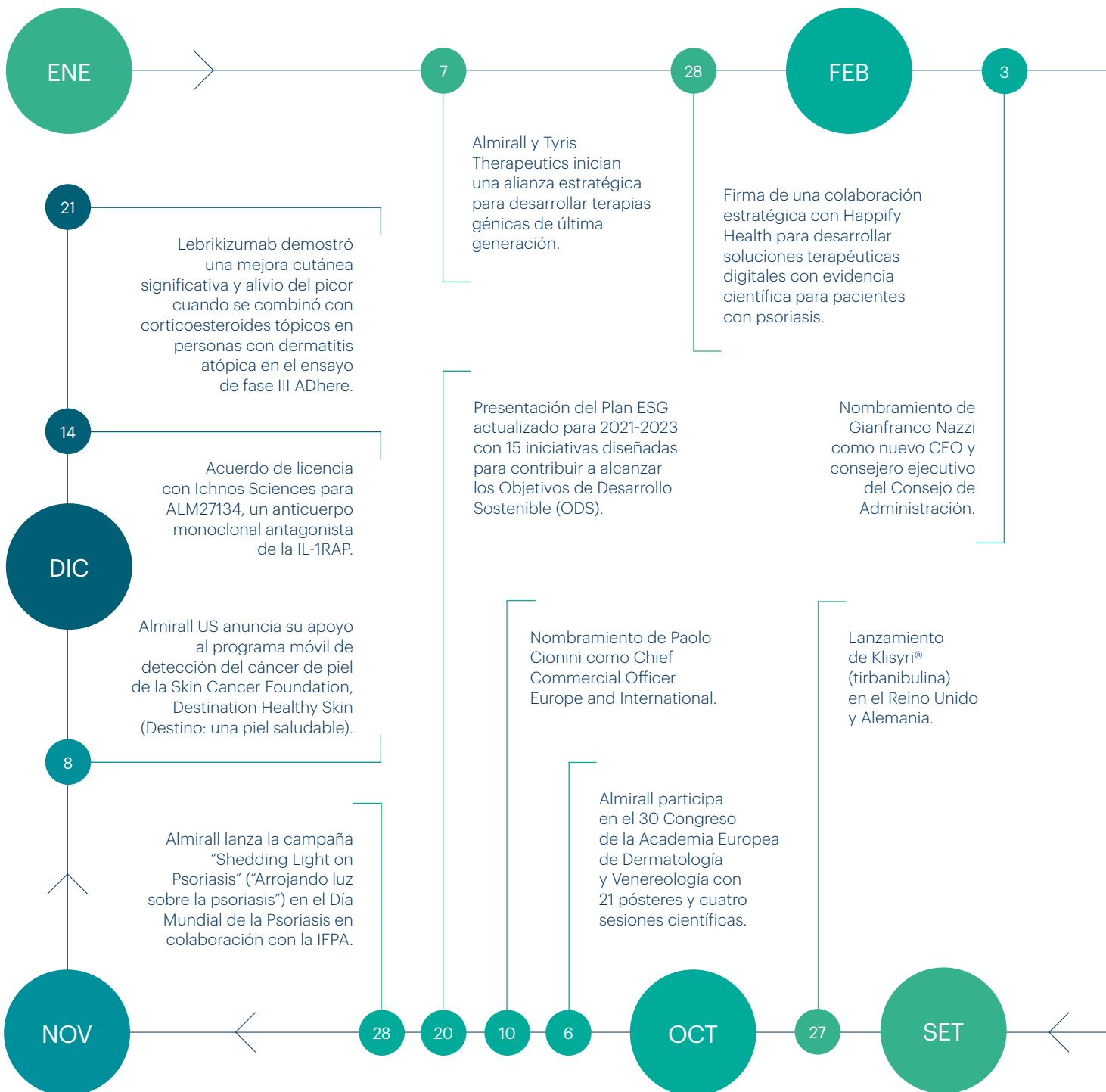
En primer lugar, subrayaría la importancia de una estrategia ESG sólida y bien considerada. Cada vez es más evidente que el mundo corporativo no puede operar de forma aislada de la sociedad y de los desafíos a los que se enfrenta el planeta. Estamos totalmente comprometidos a enfrentarnos a estos desafíos. El año pasado actualizamos nuestra estrategia utilizando los seis meses iniciales para evaluar, comparar e identificar áreas clave. Este año lo hemos dedicado a la implementación. Actualmente estamos poniendo en marcha 15 iniciativas que contribuirán al logro de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas.

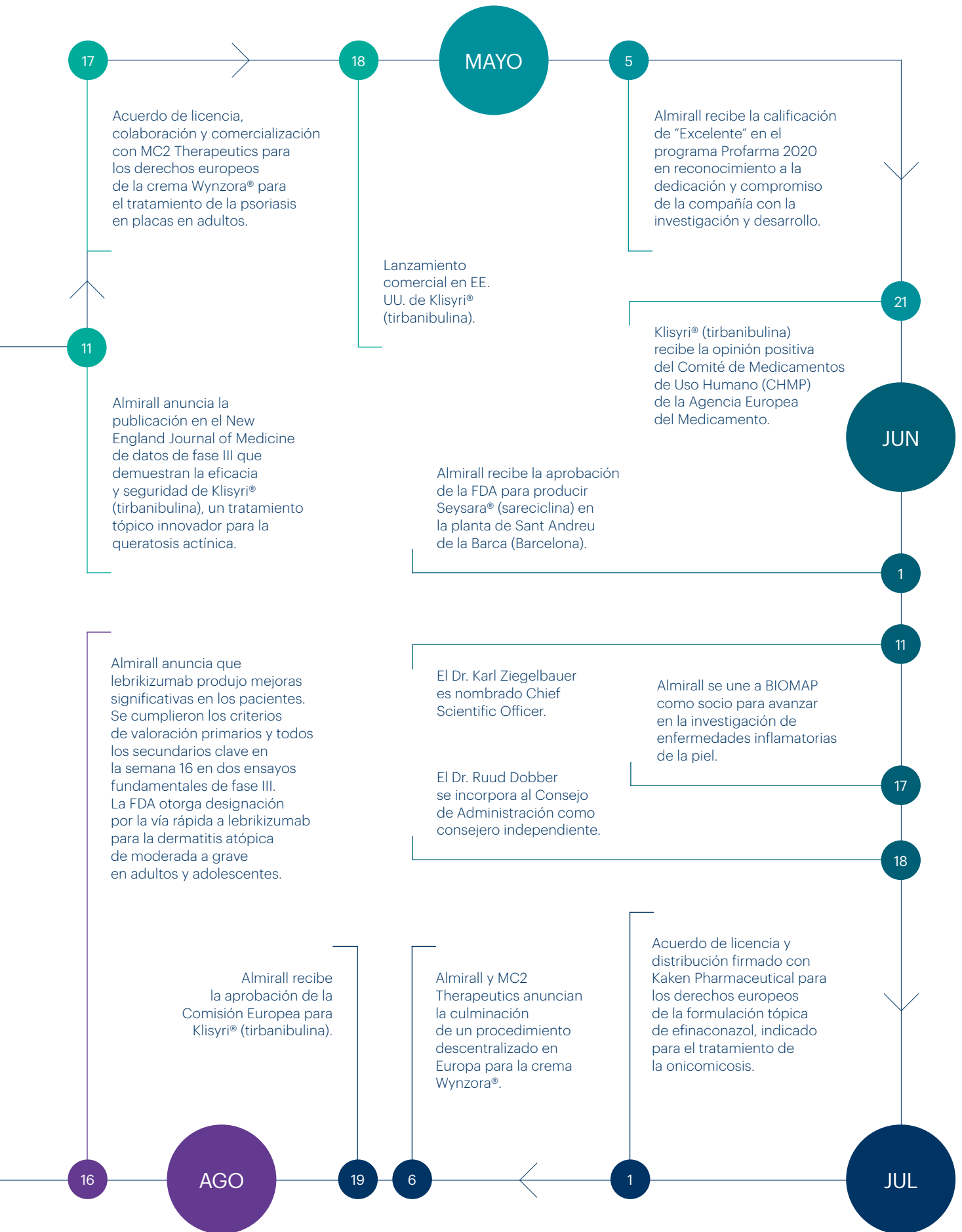
En este contexto, hemos realizado progresos significativos bajo los pilares principales de nuestra estrategia. En cuestiones medioambientales, hemos trabajado en la promoción del desarrollo sostenible a través de la gestión eficiente de los recursos naturales y nos hemos centrado en la reducción de emisiones de carbono (logrando una reducción del 39% en 2021 en comparación con 2014), la eficiencia energética y las energías renovables. Desde una perspectiva social, hemos trabajado para empoderar a nuestros empleados de manera que crezcan y desarrollen su potencial, avanzando en la inclusión y la diversidad y promoviendo el equilibrio entre la vida laboral y personal. Y nuestro objetivo es lograr todo eso actuando con integridad y transparencia mientras trabajamos para crear una verdadera innovación que garantice el cumplimiento de los más altos estándares.

Gianfranco Nazzi
Chief Executive Officer

Principales hitos

2021





Nos comprometemos

Social

Número de empleados

1.786

Mujeres

53%

Hombres

47%

Nacionalidades representadas

26

Total de horas de formación

19.297

Medioambiente

Emisiones CO₂ de Alcance 1 y 2 (criterio de localización)

11.458 toneladas*

(-10% vs 2020)

Gestión de residuos

5.390 toneladas

(-4% vs 2020)

Puntuación en CDP Cambio Climático en 2021

Nivel B Gestión

* Se realizó una corrección en los datos del alcance 1 con respecto a los años anteriores para incluir las emisiones asociadas con la flota de vehículos en ese alcance.

Almirall se enfoca en las personas. Son el pulso de nuestra actividad y estamos realmente comprometidos con ellas. Valoramos el diálogo sincero y de confianza que hemos desarrollado durante muchos años con nuestros pacientes, profesionales sanitarios y socios. Esta fuerte conexión es lo que nos define y lo que impulsa nuestra motivación a la hora de proporcionar soluciones en Dermatología Médica e innovar de cara al futuro.

Seguimos trabajando estrechamente con nuestra amplia red de investigadores y socios, manteniendo relaciones fluidas y significativas con ellos. En 2021 iniciamos nuevas asociaciones comerciales y de I+D, como nuestro acuerdo de licencia con MC2 y nuestra asociación de I+D con BIOMAP. Nuestro objetivo es mantener este impulso.

Apoyamos el desarrollo del talento y hacemos todo lo posible por cuidar de nuestros empleados promocionando iniciativas de bienestar y programas de formación. En 2021 experimentamos un aumento de la diversidad y la igualdad. Seguimos desplegando nuestra política de ESG, con una plantilla casi equilibrada por género, y con representación de 26 nacionalidades. Nuestro enfoque centrado en las personas es fundamental para nuestro éxito como líderes en Dermatología Médica.

**Promovemos activamente
la igualdad y la diversidad dentro
del lugar de trabajo**

Nuestro compromiso



Aportar soluciones de Dermatología Médica que tengan repercusión en la vida de los pacientes



Solidificar la posición de Almirall como líder mundial en Dermatología Médica



Acentuar nuestro enfoque en innovación invirtiendo en terapias transformadoras que satisfagan las necesidades de los pacientes



Reducir nuestra huella de carbono y luchar contra el cambio climático

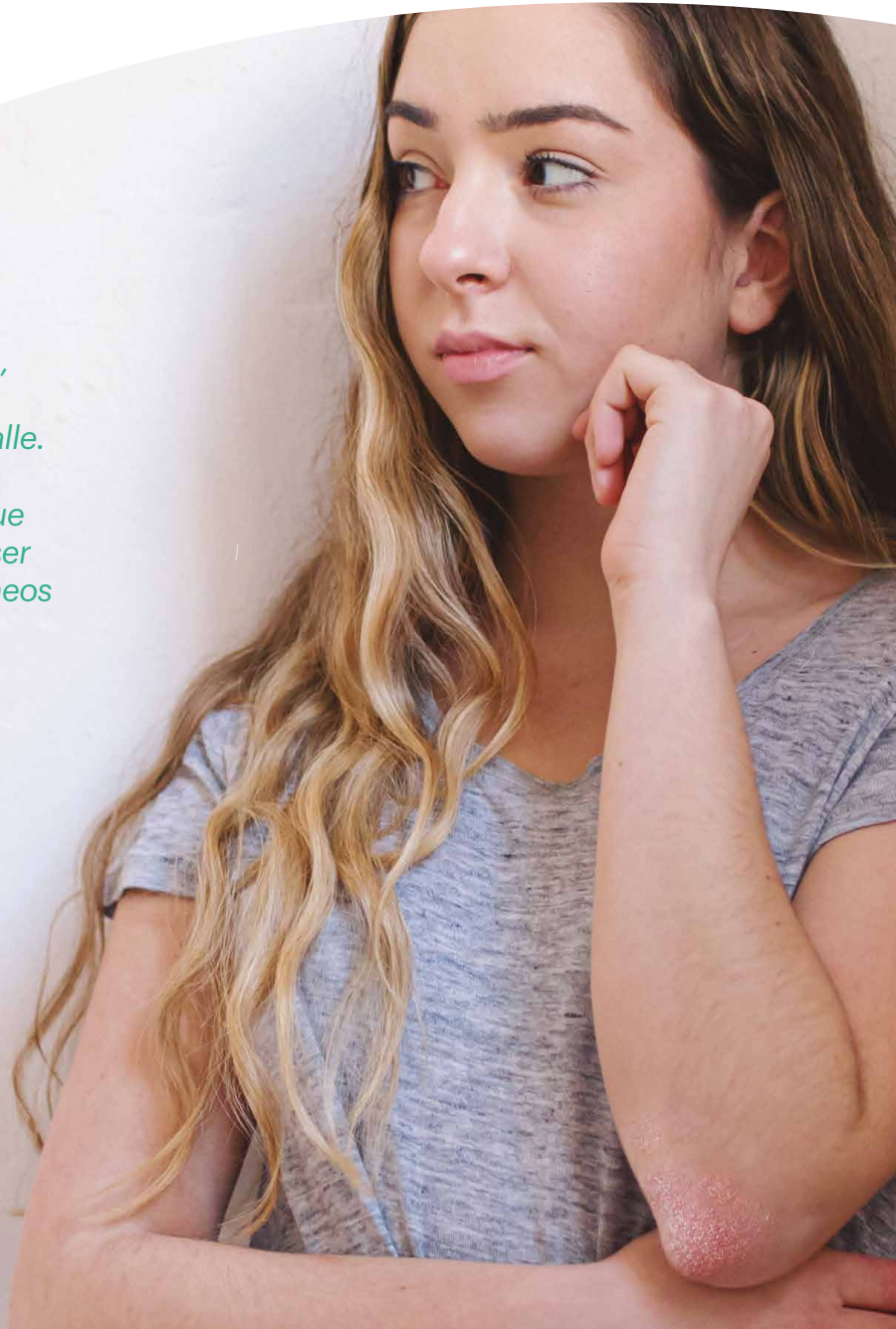
Nuestro *Noble Purpose*

En todo el mundo, el respeto, la integridad y la empatía ayudan a definir nuestra felicidad. Estos principios son el fundamento de quiénes somos. Nuestros equipos son dinámicos y comprometidos, y junto con nuestra sólida red de colaboradores, trabajan para proporcionar soluciones médicas de primera clase a través de la ciencia para aquellos que sufren enfermedades de la piel y otras afecciones. Centrados en el paciente, profundizamos constantemente en nuestra comprensión de sus necesidades y nos basamos en nuestra experiencia para

desarrollar productos. Todos estos elementos refuerzan la promesa que les hacemos. Nuestro deseo de comprender, cuidar y cambiar positivamente sus vidas impulsa nuestro negocio. De hecho, nuestro **Noble Purpose** es nuestra inspiración y nos capacita para ser pioneros en todo momento. Nuestro deseo incesante de **Transform the patients' world by helping them realize their hopes and dreams for a healthy life** es lo que nos define.

"En el pasado, cuando he tenido brotes, he sentido cómo mucha gente me observaba mientras caminaba por la calle. También he tenido que explicar qué es exactamente la psoriasis y confirmar que no es contagiosa y que incluso puede ser genética. Hay muchos conceptos erróneos sobre la enfermedad y esto te puede afectar en tu día a día."

Luna Fernández,
estudiante y paciente con psoriasis



Qué

Nuestra estrategia de negocio

Por qué

Transform the patients' world by helping them realize their hopes and dreams for a healthy life

Cómo

Nuestros valores corporativos

Caring

Cuidar de la salud implica comprometerse a escuchar y comprender: nuestro paciente siempre está en el centro de nuestras actividades. Los escuchamos, empatizamos con ellos y los ayudamos a cosechar éxitos.

Dedicated

Con nuestra dedicación queremos marcar la diferencia: como profesionales, nunca nos rendimos. Estamos comprometidos, somos apasionados, responsables y audaces.

Dynamic

Una compañía dinámica en el centro de la innovación: nuestro equipo es ágil y está motivado por una mentalidad emprendedora lista para desafiar el statu quo en todo momento.

Expert

Experiencia para ser pioneros del cambio: nuestra experiencia y riguroso enfoque nos permiten estar un paso por delante.



Estrategia empresarial

Apoyo a los pacientes a través de la innovación	20
Historia de una paciente: Christina, vivir con psoriasis	24
Tratamientos que abordan necesidades no cubiertas en Dermatología Médica	26
Entrevista con el profesor Dr. Matthias Augustin	34
Más allá de la dermatología: otras áreas terapéuticas clave	36
Entrevista con el Dr. Volker Koscielny, CMO	38

Apoyo a los pacientes a través de la innovación

Nuestro compromiso de transformar las vidas de los pacientes y nuestra pasión por la ciencia son los motores de nuestro trabajo, desde el laboratorio hasta la comercialización. Nuestra motivación se fundamenta en la determinación de marcar una diferencia real y tangible en la vida de estos pacientes. Dedicados a comprender sus necesidades reales, en Almirall consideramos que esta visión es esencial para lograr avances científicos.

Aunque las enfermedades de la piel afectan a millones de personas en todo el mundo, no existe suficiente concienciación del impacto debilitante que estas pueden causar. Nuestra misión es proporcionar a estos pacientes soluciones reales que mejoren su salud y bienestar, ya que a menudo se subestima la gravedad de estas enfermedades o incluso no se diagnostican. Están estrechamente vinculadas a trastornos mentales como la ansiedad y la depresión, o a comorbilidades físicas como la diabetes, la arteriosclerosis y enfermedades autoinmunes, y faltan tratamientos y curas eficaces. Nuestra visión de las necesidades de los pacientes está en el centro de todas nuestras actividades y de nuestra investigación.

Trabajar juntos para impulsar la innovación

Almirall valora su estrecha colaboración con los profesionales sanitarios, organizaciones de pacientes, grupos de apoyo a pacientes y organizaciones sanitarias y sociedades médicas. A través de estas iniciativas de colaboración podemos

avanzar y generar cambios y progresos científicos en el campo de la Dermatología Médica. Trabajamos con expertos líderes a escala mundial para garantizar la innovación y diseñar medicamentos innovadores para los pacientes. Nos esforzamos continuamente por profundizar en nuestros conocimientos en el campo de la Dermatología Médica, identificando no solo los aspectos físicos y psicológicos específicos de las enfermedades de la piel, sino también las diferencias culturales, geográficas y demográficas. Este sentido de propósito nos ayuda todos los días a cambiar y mejorar la vida de millones de personas que padecen enfermedades de la piel en todo el mundo.

Nos ponemos en la piel de los pacientes para entender qué necesitan: estas necesidades definen nuestro propósito y ayudan a dar forma a nuestra estrategia.

Cambiamos la vida de los pacientes: somos pioneros en soluciones médicas de primera clase, e innovamos para el futuro teniendo como meta las necesidades médicas no cubiertas en Dermatología Médica.

Estamos estratégicamente motivados para marcar la diferencia: los tratamientos de diferenciación generan valor real al abordar las necesidades de los pacientes.

La colaboración alimenta la innovación: nuestra fortaleza radica en la extraordinaria experiencia en I+D que poseemos, la relación privilegiada que mantenemos con los profesionales sanitarios y nuestro deseo de colaborar.

Invertimos en ganar: promovemos el éxito contribuyendo al desarrollo continuo de un equipo fuerte y de la cultura empresarial.



Socios clave en nuestro trabajo con los pacientes

En Almirall sabemos que detrás de cada historial médico hay una persona con necesidades a menudo complejas y diversas. Y creemos que para abordarlas hay que conocer al paciente. Por eso dedicamos tiempo y recursos a forjar relaciones sólidas con asociaciones y expertos en atención sanitaria.

Estamos en constante diálogo con asociaciones como la Federación Internacional de Asociaciones de Psoriasis (IFPA) y la Academia Europea de Dermatología y Venerología (EADV). Estas relaciones garantizan una comprensión completa de las necesidades de los pacientes. Son vitales para identificar soluciones médicas estratégicas en Dermatología Médica y ser pioneros en ellas. Mediante esta colaboración privilegiada, podemos trabajar juntos para aumentar la concienciación y fomentar un estándar más alto de atención.

Promover una mejor comprensión de la psoriasis

Este año Almirall destacó el importante papel que la concienciación pública tiene que desempeñar en el bienestar de los pacientes. El desconocimiento de las enfermedades de la piel es un factor que agrava la imagen propia del paciente y también su interacción con los demás. La campaña **"Shedding Light on Psoriasis"** (Arrojando luz sobre la psoriasis), lanzada por Almirall durante el Día Mundial de la Psoriasis en 2021 en apoyo de las acciones de la IFPA (Federación Internacional de Asociaciones de Psoriasis), tenía como objetivo romper las barreras que rodean a esta enfermedad. La campaña puso en primer plano la carga emocional que afecta tanto a los pacientes como a sus familias.

Bienestar: lideramos un nuevo paradigma de medición y tratamiento de las enfermedades de la piel

Trabajamos para desarrollar soluciones innovadoras que permitan a los pacientes vivir con normalidad, y combatir sus miedos y los obstáculos a los que se enfrentan a diario. Dicho de forma concisa: devolverles la vida que tenían. Reconocemos que las enfermedades de la piel pueden causar estragos no solo en la vida de nuestros pacientes, sino también en la de su círculo de amigos y familiares. Por eso vamos más allá de la carga física y tenemos en cuenta los síntomas no físicos que generan estas enfermedades. Un buen ejemplo de cómo abordamos esta área sería nuestro estudio POSITIVE. Este riguroso estudio prospectivo sobre la psoriasis mide por primera vez el bienestar general de los pacientes y nuestra visión holística de la atención sanitaria centrada en las personas. Almirall organizó una sesión científica durante la reunión de la Asociación Europea de Dermatología y Venereología (EADV) en octubre de 2021, en la que el profesor Ulrich Mrowietz, director del Centro de Psoriasis del Centro Médico Universitario Schleswig-Holstein, presentó el diseño de este innovador estudio. En el simposio titulado "¿Está perdiendo su tiempo intentando llegar al PASI100?", el profesor Stefano Piaserico (profesor adjunto de la Universidad de Padua y director del Centro Regional para la Psoriasis), el profesor Mrowietz (Alemania), y el profesor investigador de la felicidad y el bienestar Jordi Quoiabach (España) abordaron la salud mental y la psoriasis, y analizaron de cerca los beneficios de una evaluación global y holística del bienestar de cada paciente.

Estamos evaluando constantemente cómo podemos ir un paso más allá involucrando a la comunidad de expertos y fomentando un diálogo real. En este sentido, hemos diseñado otros estudios, como el estudio PROSES para Seysara® (sareciclina), un tratamiento para el acné vulgaris, y el estudio PROAK, que evalúa los resultados reportados por los mismos pacientes del impacto de nuestro producto tirbanibulina para la queratosis actínica (AQ). Ambos se llevan a cabo en estrecha colaboración con expertos de EE. UU.

Participación en 2021

Organizaciones científicas y de pacientes



Historia de una paciente:

Christina, vivir con psoriasis



Christina tiene 45 años. Es danesa, nació en Jutlandia y se mudó a Selandia cuando tenía 15 años. Ha padecido psoriasis desde que era adolescente. Vivir con esta enfermedad inflamatoria crónica de la piel desde una edad temprana ha definido quién es y cómo vive su vida hoy en día.

La historia de Christina les resulta familiar a millones de pacientes que padecen psoriasis en todo el mundo. Su testimonio hace hincapié en cómo el impacto de la enfermedad va mucho más allá de los síntomas físicos. Es una afección debilitante que a menudo repercute negativamente en la propia imagen, el éxito académico y las relaciones, y sus complejidades se pueden llegar a subestimar. Ayudar al paciente a sentirse mejor es mucho más importante que simplemente abordar los síntomas visibles. Escuchar, educar y comprender son, sin duda, fundamentales para combatir esta enfermedad.

¿Cuándo te diagnosticaron psoriasis por primera vez?

Sucedió después de que nos mudáramos de casa, cuando era adolescente. Tenía solo 15 años. Fue estresante porque la mudanza era al otro lado del país, así que me supuso mucho estrés. Inevitablemente tuve que enfrentarme al hecho de empezar en una nueva escuela y adaptarme a un entorno diferente. Nos mudamos en verano y mis primeros síntomas de psoriasis comenzaron entonces. Sabía exactamente lo que era porque mi madre ya lo había padecido cuando era joven. Para encontrar el tratamiento adecuado, tuve que ir de un lado para otro. Me trataron varios dermatólogos que me recomendaron y recetaron diversas cremas, pero nada funcionó.

¿Cómo te sentiste después del diagnóstico?

Bueno, me sentí un poco enfadada. No me parecía justo. Estaba desesperada por acabar con esta enfermedad. Ese verano fue difícil. Lo recuerdo como extremadamente caluroso, aunque no estoy segura de que lo fuera. Me volví muy consciente de mí misma debido a la enfermedad; pasé el verano llevando pantalones largos y mangas largas porque no quería que la gente viera mi piel. Era adolescente y me enfrenté a un verdadero desafío. Era la nueva chica de la clase, con un acento "extraño" y, además, tenía una afección que me obligaba a vestirme de otra manera.

¿Cómo gestionaste la enfermedad en esos primeros años?

En la escuela, me cubría: manga larga, cuello alto, pantalones largos para que la gente no lo supiera. Me volví menos extrovertida y más tímida, lo que acentuó la complejidad de los síntomas físicos. Afortunadamente, en décimo curso no había clases de natación. También tuve la suerte de no tener psoriasis en las manos. Sin embargo, vivía en un dilema constante durante el verano porque no podía ir a la playa, así que no podía salir con mis amigos. Simplemente me quedaba en casa o me unía a ellos más tarde, por la noche. Sin embargo, la luz es buena para la psoriasis, por lo que exponerme al sol era importante. Así que salía al jardín cuando hacía buen tiempo. Fueron tiempos difíciles. Me perdí salir con mis amigos.

“En mi habitación, cuando era adolescente, mi espejo solo me mostraba la cara. No tenía uno de cuerpo entero”.

Con respecto a las relaciones, tuve suerte. Tuve amigos y novios. A pesar de las dificultades de vivir con la enfermedad, debo añadir que posteriormente me casé y tuve dos hijos, lo que no es el caso de muchas personas que padecen psoriasis.

¿Cuál fue tu experiencia con los médicos durante este tiempo?

Lo más difícil fue que no hicieron ningún esfuerzo por entender cómo me sentía. Su solución era simplemente recetar. No tenían suficiente información ni comprendían la vergüenza, la angustia mental y la pura desesperación que experimentan los pacientes. El resultado fue que nunca me derivaron al hospital para recibir tratamiento durante mi adolescencia. Una derivación podría haberme ayudado en ese momento dándome esperanza. Pero nunca tuve esa oportunidad. Me sentía prácticamente controlada por la enfermedad.

El año 2000 fue un punto de inflexión. Supe que había un tratamiento disponible en Israel. Podría haber cambiado mi vida como adolescente si lo hubiera sabido. Estaba disponible en un centro cerca del Mar Muerto. Duraba cuatro semanas y se había convertido en algo que el gobierno había empezado a reembolsar. Por supuesto, los pacientes tenían que ser evaluados y completar el PASI (Índice de gravedad del área del paciente) para ser seleccionados; y a mí me calificaron como apta. En 2001 me fui a Israel. Esto supuso un gran paso. No todo el mundo tenía teléfonos móviles o acceso al correo electrónico, y ese era mi caso, así que sabía que estaría sola. Estar 28 días sin mi familia iba a ser muy difícil, pero necesitaba una solución.

¿Cómo cambió el tratamiento?

Puedo decir que compartir mi experiencia con otros pacientes daneses con psoriasis lo cambió absolutamente todo. Todos teníamos el mismo aspecto, así que mi vergüenza desapareció. De repente me sentí cómoda mostrando los brazos y las piernas. Fue un momento para compartir experiencias y fue un alivio. Aprendí mucho y ya no me sentía sola. La experiencia fue más que un tratamiento físico. Por fin me sentí feliz en mi propia piel; ciertamente más segura y positiva. Me di cuenta de que era yo quien decidía si podía llevar una camiseta por la mañana, y no tenía que sentirme presionada por las miradas de los demás. Pude gestionarlo diciéndome a mí misma por las mañanas: “Veamos, ¿hoy me siento lo bastante fuerte? ¿Soy capaz de luchar y decirle a la gente qué es lo que le pasa a mi piel?” Esto dio un giro a mi vida y me hizo querer ayudar a los demás, y por eso me convertí en voluntaria de la Asociación Danesa de Psoriasis. Quiero que las cosas cambien para los demás.

¿Tienes algún ejemplo específico de la discriminación que has experimentado a lo largo de los años?

Sí, lo tengo. De hecho, resume lo que los pacientes con psoriasis pasan a diario. Estaba sentada en un autobús. Ese día tenía un picor increíble, así que no pude evitar rascarme. El hombre sentado a mi lado me miró fijamente y luego se enfadó conmigo, sugiriendo que mi picor se debía a una mala higiene. Fue tremendamente humillante.

¿Cómo afecta a tu vida hoy en día?

Su impacto se manifiesta de varias maneras, como por ejemplo en los largos tratamientos que me veo obligada a seguir los fines de semana y durante las vacaciones para tratar mi cuero cabelludo. También me puede picar mucho en el trabajo. Me ato el pelo para intentar no rascarme. Tuve un brote después de la vacuna contra la Covid-19, que empeoró los síntomas. También tuve problemas de artritis en los dedos de las manos y los pies. Tuve artritis psoriásica, que no había tenido desde que tenía 28 o 29 años. Eso afecta a mi vida diaria. Desde un punto de vista práctico, estamos obligados, como familia, a elegir países soleados cuando nos vamos de vacaciones, ya que el sol mejora mi salud. Esto afecta a los destinos que podemos elegir. Afecta a tus seres queridos: tu familia, tus amigos. Además, recientemente ha repercutido en mi dieta porque intento evitar ciertos alimentos que parecen tener una correlación con mi afección. No es fácil.

Eres una persona muy valiente. ¿Cuáles son tus esperanzas y sueños de cara al futuro?

Por el bien de aquellos que padecen psoriasis, me gustaría que más personas comprendieran la enfermedad. Espero que puedan tener un mejor acceso al tratamiento y a la información. Las personas no deben sentir que tienen que ocultar su enfermedad. Deben saber cómo obtener acceso al tratamiento y a la información, y también sentir que tienen derecho a lo que necesitan. A un nivel más personal, me gustaría mantener una buena salud, usar los conocimientos que tengo para compartirlos con los demás y, por supuesto, espero que mis hijas y nietos se mantengan sanos y no tengan que pasar por una experiencia similar. Si la sufren, estoy preparada para ayudarles.

¿Qué consejo nos darías a nosotros, como compañía farmacéutica que invierte en desarrollar nuevos medicamentos y tratamientos para combatir la psoriasis?

Mi consejo sería difundir activamente la información. Decirle al público que no es una enfermedad contagiosa. Asegurarse de que el niño o la niña de primer curso no tenga que sufrir acoso por falta de información. Enseñar a la gente a cuidar; es decir, educar, asegurarse de que los pacientes con psoriasis tengan acceso a la información correcta. Tenéis que hacer posible que los pacientes alcancen sus esperanzas y sueños viviendo una vida normal. Creo que todo el mundo se lo merece, ¿no?



Tratamientos que abordan necesidades no cubiertas en Dermatología Médica

Nuestra dedicación a las necesidades de los pacientes es un claro motor impulsor de nuestro éxito. Como líderes mundiales en Dermatología Médica, estamos muy orgullosos de que los pacientes de todo el mundo se beneficien de los logros de Almirall. Nuestros tratamientos continúan ayudando a mejorar la vida de pacientes de más de 70 países de todo el mundo.

Cada año Almirall se sitúa en la vanguardia de los avances médicos dermatológicos y este año no ha sido una excepción. Nuestros cuatro ejes principales siguen siendo la queratosis actínica, la dermatitis atópica, la psoriasis y el acné. Todas estas enfermedades han resultado especialmente difíciles para los pacientes durante el periodo de la pandemia de Covid-19.

Este período ha mostrado un marcado aumento en los casos de psoriasis y acné. El Centro Nacional de Información Biotecnológica de EE. UU. (NCBI) ha publicado recientemente una investigación que identifica el estrecho vínculo de la Covid-19 con dicho aumento; destacando un pico en casos de depresión y ansiedad estrechamente correlacionado con pacientes que padecen estas enfermedades dermatológicas. De hecho, la presión del confinamiento provocó ansiedad y angustia mental, ambos factores desencadenantes conocidos de enfermedades como la psoriasis. Entre aquellos ya diagnosticados, cuatro de cada diez pacientes con psoriasis vieron que su enfermedad empeoraba durante este periodo. Los dermatólogos observaron un aumento del acné y otras molestias dermatológicas atópicas debido a las mascarillas quirúrgicas utilizadas para limitar la propagación del virus.



Nuestras principales áreas terapéuticas

Psoriasis

La psoriasis es una enfermedad autoinmune crónica inflamatoria de la piel que afecta a unos 60 millones de personas en todo el mundo¹. Se manifiesta como placas rojas y escamosas normalmente presentes en los codos, las rodillas, el cuero cabelludo y la parte inferior de la espalda, pero puede aparecer en cualquier parte de la superficie de la piel, incluidas las uñas. Es una enfermedad dolorosa y, a menudo, desfigurante. Esta enfermedad puede afectar gravemente a la calidad de vida. Relacionada con comorbilidades como la diabetes tipo 2, enfermedad cardiovascular, enfermedad renal, hipertensión y artritis psoriásica, también puede causar malestar mental grave como depresión o, en algunos casos, suicidio.

La naturaleza compleja de la psoriasis y su importante impacto en la vida de nuestros pacientes de todo el mundo es un refuerzo constante de la determinación y dedicación de Ammirall centradas en desarrollar tratamientos médicos pioneros. Este año, a través de nuestra colaboración con MC2 Therapeutics, hemos obtenido los derechos europeos de comercialización exclusiva para la crema Wynzora® (calcipotrieno y dipropionato de betametasona, CAL/BDP). Esta terapia tópica es la primera y única crema acuosa CAL/BDP indicada para el tratamiento de la psoriasis vulgaris de leve a moderada en adultos en Europa, incluido el cuero cabelludo.

Por lo tanto, nuestro portfolio de productos para la psoriasis sigue fortaleciéndose y creciendo. Este año hemos sido testigos de una progresión constante y del aumento de la cuota de mercado de Skilarence® e Ilumetri®. Nuestra creciente cartera de tratamientos nos permite proporcionar soluciones a una amplia variedad de pacientes; soluciones que cubren todo el espectro de la psoriasis de leve a grave y nos han permitido mejorar y transformar la vida de muchos pacientes en toda Europa.

Ilumetri® (tildrakizumab)

Ilumetri® (tildrakizumab) es una terapia biológica innovadora para pacientes con psoriasis en placas de moderada a grave. Bloquea la IL-23, la principal citocina responsable de la supervivencia y la expansión de los linfocitos Th17 causantes de la enfermedad. El bloqueo de la citocina maestra IL-23 es clave en el tratamiento de la psoriasis, ya que está vinculado con una alta eficacia y seguridad, y un efecto duradero. Ilumetri® ha demostrado su capacidad para funcionar en una amplia variedad de pacientes. Administrado mediante inyecciones subcutáneas con jeringas precargadas, sólo son necesarias cuatro dosis al año. Cinco años de tratamiento continuado demuestran sus altos niveles sostenidos de eficacia y seguridad, según los cuales, cerca de 8 de cada 10 pacientes participantes mantuvieron un PASI < 3 durante el periodo de cinco años de tratamiento. Aprobado en el cuarto trimestre de 2018, es el primer producto biológico comercializado por Almirall.

En 2021 hemos sido testigos de su fuerte rendimiento con 81,9 millones de euros de ventas totales en ese año (+87 % interanual). El segmento anti-IL23 está ganando alrededor del 40 % de la cuota de mercado de nuevos pacientes en Europa.

Crema Wyzora® (CAL/BDP)

La crema Wyzora® (50 µg/g de calcipotriol y 0,5 mg/g de betametasona como dipropionato) es un tratamiento tópico que se aplica una vez al día y que está indicado para la psoriasis en placas de leve a moderada en adultos, incluido el cuero cabelludo. Cuenta con tecnología PAD, un nuevo método para mezclar aceite y agua, lo que lo convierte en el único calcipotrieno y dipropionato de betametasona tópico que permite la combinación de ingredientes activos en una crema acuosa^{2,3}. Esta tecnología permite elaborar una formulación estable² y ofrece un perfil de seguridad favorable^{3,4}, y comodidad para el paciente³.

Wyzora® ofrece una alta eficacia y un rápido inicio de la acción, en una semana.^{3,4} Los resultados de un análisis agrupado de dos ensayos aleatorizados de fase III demostraron que esta crema CAL/BDP PAD ofrecía a los pacientes una eficacia y una calidad de vida superiores en

el tratamiento tópico de la psoriasis, en comparación con la formulación de gel de dipropionato de calcipotrieno y betametasona, en todos los criterios de valoración de la eficacia, incluidos el éxito del tratamiento con PGA, mPASI y PASI75, después de ocho semanas de uso una vez al día⁴.

La investigación clínica también mostró que, después de ocho semanas de tratamiento, una proporción significativamente mayor de sujetos tratados con la crema CAL/BDP PAD comunicaron que la psoriasis no tenía ningún impacto en su vida (DLQI 0 o 1), en comparación con el gel CAL/BDP. La aceptabilidad del paciente de la crema CAL/BDP PAD se debió principalmente a que la fórmula tópica era menos grasa, al estar basada en la innovadora Technology PAD⁴. Los resultados de los ensayos clínicos de fase III se publicaron en la revista de la Academia Europea de Dermatología y Venereología (JEADV).

La crema ha sido desarrollada por nuestro socio MC2 Therapeutics. Almirall es responsable de su comercialización en Europa, donde, a finales de 2021, 14 países ya habían autorizado su comercialización, incluida Austria, donde ha sido aprobada con el nombre de Winxory®. España, Alemania y el Reino Unido son los primeros países europeos en los que la crema estará disponible para receta médica en 2022.

Skilarence® (dimetilfumarato)

Skilarence® (dimetilfumarato) es un medicamento oral utilizado para tratar la psoriasis en placas de moderada a grave en adultos. Está indicado como terapia de inducción de primera línea y de mantenimiento a largo plazo y es el primer y único éster de ácido fumárico (FAE) aprobado por la Comisión Europea para el tratamiento de la psoriasis en adultos que necesitan terapia farmacológica sistémica. Comercializado en 15 países europeos, EE. UU. y Corea del Sur, es un tratamiento muy accesible y eficiente que sigue teniendo mucho éxito.

Queratosis actínica

Dado que el calentamiento global continúa intensificándose, provocando condiciones climáticas extremas y agotamiento de la capa de ozono, las enfermedades relacionadas con los rayos UV, como el cáncer de piel, van inevitablemente en aumento. Según un informe reciente escrito por Harvard School of Public Health, unos rayos UV más intensos junto con otros factores de cambio climático, como el aumento de la exposición a la aflatoxina y los contaminantes que se sabe que causan cáncer (como el incremento de sustancias químicas liberadas en el ecosistema por el aumento de las inundaciones cerca de plantas químicas y refinerías de petróleo) dan lugar a que el cáncer de piel se esté volviendo más recurrente. Aparte de la prevención, el diagnóstico y el tratamiento de las células precancerosas de la piel son, por tanto, los medios principales para combatir un aumento potencialmente drástico de estas afecciones.

La queratosis actínica (AQ) es una afección crónica y recurrente que aumenta el riesgo de desarrollar carcinoma de células escamosas, un tipo de cáncer de piel. Identificar y tratar estas lesiones lo antes posible puede ayudar a reducir este riesgo. Se estima que el 10 % de todas las queratosis actínicas pueden convertirse en carcinoma de células escamosas, la segunda forma más frecuente de cáncer de piel, en el transcurso de dos años. AQ son lesiones de la piel ásperas y escamosas que surgen en zonas de la piel dañada por el sol como la cara, las orejas, los labios, el cuero cabelludo calvo, los antebrazos, la parte posterior de las manos y la parte inferior de las piernas.

Durante los últimos años, su incidencia ha aumentado debido al envejecimiento de la población, el aumento de la exposición a la radiación UV y los cambios en los comportamientos de búsqueda de UV, y es uno de los diagnósticos más frecuentes realizados por los dermatólogos en Europa. Su prevalencia puede calcularse en torno al 18 % de la población de este continente^{5,6}.

Klisyri® (tirbanibulina)

Klisyri® (tirbanibulina) es un novedoso tópico inhibidor de microtúbulos first-in-class con un mecanismo de acción antiproliferativo selectivo. Representa un importante avance en el tratamiento de la AQ gracias a su breve protocolo de tratamiento de una aplicación diaria durante cinco días y a su eficacia probada, perfil de seguridad y tolerabilidad local muy aceptable.

Almirall lanzó el producto en febrero en EE. UU. y en septiembre en Europa, siendo los primeros países en comercializarlo Alemania y el Reino Unido para el tratamiento tópico de la AQ en la cara y el cuero cabelludo en adultos.

Los organismos reguladores lo aprobaron basándose en dos resultados positivos de ensayos fundamentales de fase III (KX01-AK-003 y KX01-AK-004), publicados en el New England Journal of Medicine (NEJM)⁷. En estos dos ensayos clínicos de fase III, doble ciego, controlados con vehículo, aleatorizados, de grupos paralelos y multicéntricos participaron 702 pacientes de 62 centros clínicos de EE. UU., y demostraron que la aplicación una vez al día de tirbanibulina en pomada al 1% (10 mg/g) durante cinco días consecutivos en adultos con AQ en la cara o el cuero cabelludo es eficaz y generalmente bien tolerada. La tirbanibulina cumplió el criterio de valoración principal, que se definió como un aclaramiento del 100 % de las lesiones de AQ en el día 57 dentro de las áreas de tratamiento de la cara o el cuero cabelludo, y cada estudio logró un resultado altamente significativo desde el punto de vista estadístico ($p < 0,0001$).

La comercialización de este producto marca otro hito alcanzado por Almirall en su misión de ofrecer a los pacientes con AQ de todo el mundo un tratamiento eficaz, generalmente bien tolerado y cómodo para esta enfermedad de la piel. En los últimos 15 años, Almirall ha liderado el mercado de la AQ en Europa (>50 % de la cuota de pacientes) con dos tratamientos tópicos, Solaraze® y Actikerall®.

Actikerall®

Actikerall® es un tratamiento tópico dirigido a las lesiones. Fácil de usar (se aplica localmente una vez al día), es un tratamiento altamente eficaz para la queratosis actínica de leve a moderada (grado I/II). Los ingredientes activos son fluorouracilo al 0,5 % y ácido salicílico al 10 %. El primero de ellos, un agente citostático, pertenece a un grupo de medicamentos conocidos como antimetabolitos que se utilizan para inhibir el crecimiento celular.

Solaraze®

Tratamiento tópico antiinflamatorio no esteroideo, sus principios activos son diclofenaco (3 %) y ácido hialurónico (10 %). Se utiliza para tratar las lesiones de AQ y la piel adyacente dañada por el sol, su mecanismo actúa bloqueando la ciclooxigenasa-2 (COX-2), reduciendo así la angiogénesis y la proliferación celular. Conocido por su perfil de eficacia y tolerabilidad en el tratamiento a largo plazo, también causa un impacto mínimo en los pacientes que han recibido trasplantes de órganos. Solaraze® ya se ha comercializado en más de 15 países europeos, así como en Australia, y es el líder en España e Italia con una cuota de mercado superior al 50%.

Dermatitis atópica

La dermatitis atópica (DA) es la forma más frecuente de eccema. Es una afección inflamatoria crónica que, a menudo, precede a otras enfermedades alérgicas como el asma o la rinitis alérgica. También predispone a aquellos que la padecen a ser propensos a otras infecciones debido a una barrera cutánea defectuosa. La enfermedad puede afectar a cualquier parte del cuerpo, pero se encuentra con mayor frecuencia en las manos, en la parte interna de los codos, en la parte posterior de las rodillas y también en la cara y el cuero cabelludo.

En 2019 la Organización Mundial de la Salud (OMS) estimó que más de 230 millones de personas padecen DA en todo el mundo. A pesar de que no es contagiosa, las personas que la padecen pueden sufrir discriminación grave. En un estudio reciente⁸ dirigido por el especialista en dermatología, profesor Luca Stingeni (UNIPG), se destacó que el 68,8% de quienes padecen esta enfermedad sienten que su rutina diaria se ha visto limitada por ella. Además, el 39,3% de los estudiantes fueron víctimas de acoso escolar y el 33,9% de los trabajadores se sintieron discriminados debido a la DA. Debido a esta estigmatización, la enfermedad se asocia a comorbilidades como la ansiedad y la depresión. La enfermedad tiene un impacto de gran carga en los servicios de salud de todo el mundo.

Lebrikizumab

Lebrikizumab es un novedoso anticuerpo monoclonal (AcM) en investigación diseñado para unirse a IL-13 con alta afinidad. Ammirall cree que lebrikizumab ofrece la oportunidad de mejorar la eficacia, la tolerabilidad y la facilidad de uso de los pacientes, al tiempo que demuestra un perfil de seguridad favorable.

Ammirall ejerció su opción con Dermira, adquirida por Eli Lilly en enero de 2020, de licenciar los derechos para desarrollarlo y comercializarlo para el tratamiento de enfermedades dermatológicas, incluida la dermatitis atópica, en Europa. La FDA (Administración de Alimentos y Medicamentos de los Estados Unidos) otorgó la designación por la vía rápida en diciembre de 2019 a lebrikizumab para el tratamiento de la DA. La designación por la vía rápida se concede a aquellos medicamentos utilizados para tratar afecciones graves cuando los datos han demostrado su claro potencial para abordar una necesidad médica no cubierta.

El programa de fase III de lebrikizumab consta de cinco ensayos globales en curso que incluyen dos ensayos en monoterapia y el actual ensayo de combinación ADhere, así como un ensayo de extensión a largo plazo (ADjoin) y un ensayo abierto en adolescentes (ADore).

En agosto de 2021 se anunciaron los resultados preliminares de dos ensayos de fase III en monoterapia, ADvocate 1 y 2. Los datos de estos ensayos fundamentales mostraron mejoras considerables en el aclaramiento cutáneo y el picor, además de un perfil de seguridad alentador, lo que lo convierte en una adición potencialmente valiosa al arsenal terapéutico. En la semana 16 se cumplieron todos los criterios de valoración principales y secundarios clave, incluidos el aclaramiento cutáneo y la mejora del picor. El ensayo mostró que lebrikizumab produjo mejoras significativas con al menos un 75 % de aclaramiento cutáneo en más de la mitad de las personas con dermatitis atópica de moderada a grave, medido mediante EASI. Recientemente, nuestro Chief Scientific Officer, el Dr. Karl Ziegelbauer, enfatizó este logro, declarando que: "Estos resultados validan nuestro compromiso con la comunidad dermatológica y respaldan nuestra visión de ofrecer nuevos avances de tratamiento verdaderamente significativos a las personas que viven con enfermedades dermatológicas crónicas que alteran su vida. Esperamos seguir colaborando con Eli Lilly and Company en el programa de desarrollo clínico de lebrikizumab y estamos entusiasmados con la posibilidad de ofrecer esta prometedora terapia a las personas que viven con DA de moderada a grave en Europa".

En diciembre de 2021 lebrikizumab demostró una mejora en la piel y alivio del picor importantes cuando se combinó con corticosteroides tópicos en personas con dermatitis atópica en el ensayo de fase III ADhere. En la semana 16 el ensayo cumplió todos los criterios de valoración primarios y secundarios clave para pacientes del grupo de combinación de lebrikizumab.

Preveamos la finalización del ensayo de mantenimiento de 52 semanas en la primera mitad de 2022, mientras que las presentaciones reglamentarias globales tendrán lugar a finales de 2022, según los datos del programa de ensayos clínicos de fase III. Esto significará que vamos por buen camino para el lanzamiento en la UE en 2023.

Cordran® Tape

Cordran® Tape es un tratamiento tópico con corticosteroides (fludoxicordida) prescrito para reducir el picor, la rojez y la hinchazón provocados por la DA. Este tratamiento establecido y seguro a largo plazo es principalmente eficaz debido a sus acciones antiinflamatorias, antipruríticas y vasoconstrictoras.

Acné

Contrariamente a la creencia de que el acné (acné vulgaris) es una enfermedad que solo afecta a los adolescentes, esta afecta también a adultos, hombres y mujeres. Sigue siendo una de las enfermedades inflamatorias de la dermatosis más tratadas en todo el mundo. Tiene una fisiopatología compleja: una interacción entre la producción de sebo estimulada hormonalmente, la queratinización anormal del conducto pilosebáceo y una respuesta inmune. Se calcula que el acné afecta al 9,4 % de la población mundial y es la octava enfermedad más prevalente en todo el mundo⁹.

La enfermedad se manifiesta en forma de pápulas, pústulas, nódulos y/o quistes como resultado de la obstrucción e inflamación de los folículos pilosos y su glándula sebácea acompañante. El acné se desarrolla en la cara y la parte superior del tronco. Los síntomas pueden ser de leves a graves. En casos graves puede afectar a la confianza en uno mismo y ser un desencadenante de la depresión. Afortunadamente, sin embargo, la enfermedad responde bien al tratamiento y, una vez diagnosticada, se puede administrar un plan adaptado a las necesidades del paciente. Nuestro portfolio de productos para el acné está cuidadosamente diseñado para tratar todo el espectro de la enfermedad. De hecho, satisface las diversas necesidades de nuestros pacientes y proporciona a los dermatólogos una amplia gama de opciones en las que pueden confiar para ofrecer a los pacientes soluciones médicas a medida para abordar esta afección.

Seysara® (sareciclina)

Seysara® (sareciclina) es el primer antibiótico oral de su clase derivado de tetraciclina para el tratamiento de las lesiones inflamatorias del acné vulgaris no nodular de moderado a grave, en formato de comprimido de 100 mg. Nos complace anunciar que este año hemos recibido la aprobación de la FDA para producir Seysara® en nuestro centro de Sant Andreu de la Barca (Barcelona, España) con el fin de comercializarlo en los Estados Unidos. Este es un hito importante, ya que proporcionará a Almirall una fuente doble de suministro y garantizará la continuidad de la producción de este estratégico producto. También nos complace iniciar un ensayo clínico de 12 semanas para este tratamiento. El ensayo evaluó los resultados referidos por los pacientes (RRP) en cuanto a la calidad de vida relacionada con la salud (CVRS) y signos de acné vulgaris (AV) entre los pacientes con AV no nodular de moderado a grave. Se llevó a cabo por primera vez en entornos de práctica comunitaria del mundo real en EE. UU., y el ensayo examinó de cerca el impacto holístico en los pacientes y sus familias. Mediante el uso de claves de puntuación EPQ, los RRP examinan la ansiedad, su impacto en las actividades sociales y la autopercepción.

En conclusión, nuestro portfolio de soluciones médicas dermatológicas sigue creciendo. Almirall se enorgullece de ofrecer medicamentos de primera clase y de vanguardia a aquellos que padecen enfermedades dermatológicas, a medida que crece en todo el mundo el reconocimiento de que las afecciones de la piel son tratables y controlables hasta el punto de que los pacientes pueden llevar una vida normal. La dermatología continúa progresando y expandiéndose. 2021 ha demostrado ser un año positivo para nosotros, mientras seguimos dedicándonos a comprender las necesidades reales de los pacientes.

¹ Dobson, S. (19 de enero de 2021). Aumento de la prevalencia de la EM en Europa. Federación Internacional de EM. <https://www.msif.org/news/2020/06/24/increase-in-ms-prevalence-in-europe/>

² Præstegaard M, et al. Un ensayo de fase III demuestra una comodidad superior del tratamiento del paciente con MC2-01 calcipotrieno más crema de dipropionato de betametasona, en comparación con la suspensión tópica actual. *J of Skin.* 2020;4(5):s62

³ Stein Gold L, et al. Ensayo aleatorizado de fase III que demuestra la mejor eficacia y la aceptabilidad del paciente de la crema de calcipotrieno y dipropionato de betametasona en dosis fijas. *J Drugs Dermatol.* 2021;20(4). doi:10.36849/JDD.5653

⁴ Pinter A, et al. Análisis agrupado de ensayos de fase III aleatorizados y controlados para investigar la eficacia y la seguridad de una novedosa crema en dosis fija de calcipotrieno y dipropionato de betametasona para el tratamiento tópico de la psoriasis en placas. *J EADV.* 2021; 10.1111/JDV.17734. <https://doi.org/10.1111/jdv.17734>

⁵ Lucas R, McMichael T, Smith W, Armstrong B. Radiación solar ultravioleta: Carga global de la enfermedad por la radiación ultravioleta solar: Organización Mundial de la Salud (OMS), 2006.

⁶ Worldometer. Población de Europa. 2020. Disponible en: <https://www.worldometers.info/world-population/europe-population>

⁷ Blauvelt A, Kempers S, Lain E, et al. Ensayos de fase III de pomada Tirbanibulina para la queratosis actínica. *N Engl J Med.* 2021 11 de febrero;384(6):512-520. doi: 10.1056/NEJMoa2024040

⁸ Julio de 2021: Dermatitis atópica y perspectivas del paciente: Perspectivas sobre el acoso escolar y la discriminación en el trabajo <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC8312319/>

⁹ Chetty P, Choi F, Mitchell T. Revisión de atención primaria de la queratosis actínica y sus opciones terapéuticas: una perspectiva global. *Dermatol Ther (Heidelb)* 2015; 5(1): 19-35



Entrevista con el profesor Dr. Matthias Augustin

Director del Instituto de Investigación Sanitaria en Dermatología
y Enfermería, Universidad de Hamburgo



“Nuestro verdadero objetivo como dermatólogos es que nuestros pacientes alcancen el máximo nivel de bienestar”

Actualmente, ¿cuáles son los mayores desafíos en dermatología?

Estamos en proceso de conseguir medicamentos más avanzados y bien desarrollados, pero todavía existe una brecha importante en el acceso a estos medicamentos. A gran escala y en muchos países, solo una minoría de los pacientes reciben el medicamento que se merecen. Existe una falta de vinculación entre las innovaciones y su uso en la vida real. Por poner algunos ejemplos, en Alemania, solo 75.000 pacientes con psoriasis están siendo tratados con agentes biológicos en lugar de más de 200.000, que sería la cifra total de aquellos que tienen una necesidad urgente de usarlos.

Hace unos años, en Francia, los dermatólogos analizaron los criterios de valoración que se estudiaron en ensayos de fase III sobre psoriasis y, a continuación, analizaron cuántos de sus pacientes en la vida real serían aptos para el medicamento si estuvieran siguiendo los criterios de inclusión-exclusión de los ensayos clínicos. Descubrieron que alrededor del 70-80% quedaría excluido.

Esto nos lleva directamente al concepto de atención sanitaria centrada en las personas, algo que la OMS promueve firmemente. Esta organización afirma que cada paciente tiene derecho a recibir el fármaco adecuado en el momento preciso. Sin embargo, solo una minoría de ellos tiene acceso a medicamentos innovadores.

Como profesionales sanitarios, necesitamos promover los numerosos valores de los medicamentos modernos. La industria también tiene que contribuir con más evidencia clínica sobre los beneficios de estos nuevos tratamientos.

Esto nos lleva al segundo desafío. Para lograrlo, es necesario cambiar de visión y explorar los criterios de valoración. En la psoriasis existe la necesidad de que la industria trabaje con el mundo académico para encontrar criterios de valoración significativos que vayan más allá de las mediciones PASI tradicionales. No podemos demostrar un valor añadido para el paciente solo con las puntuaciones PASI.

Necesitamos incluir criterios de valoración que los pacientes consideren impactantes, y mucho más de la población general que históricamente ha sido rechazada en ensayos clínicos.

Es esencial seguir realizando estudios observacionales (NIS), como el estudio POSITIVE diseñado por Almirall, para añadir estas piezas al rompecabezas y ver cómo funcionan los medicamentos en la mayoría de los pacientes que no han participado en los primeros ensayos clínicos. Así es como trabajamos nosotros en la práctica clínica. Nuestra ambición como dermatólogos es mejorar no solo la piel, sino también el bienestar y la felicidad de nuestros pacientes.

¿Qué significa la atención centrada en las personas y en qué se diferencia de cómo tratamos tradicionalmente a nuestros pacientes?

La atención centrada en las personas es un desarrollo adicional que parte de la idea de la atención centrada en el paciente, y siempre comienza con la idea de que el paciente es la persona que debe impulsar todas las decisiones. Hasta hace 30 años, el principal responsable de la toma de decisiones era el médico, pero lenta y gradualmente penetra en la medicina la idea de que el paciente tiene el derecho y necesita tener la capacidad y el empoderamiento para tomar decisiones en un nivel igual al médico.

Ahora debemos avanzar y pensar más allá y no verlo como una persona que únicamente es paciente los 30 minutos de la consulta. Son algo más que su enfermedad. Debemos tener en cuenta la realidad de la afección, el tratamiento y el entorno social que la rodea. El término atención centrada en las personas se creó al reconocer que necesitamos comprender la interacción entre la persona que vemos como paciente y el sistema, que también incluye a otras personas. Por lo tanto, la atención sanitaria centrada en las personas se ha promovido como el objetivo final del cuidado de la salud, con todos los niveles incluidos y con la visión más holística.

¿Qué podemos hacer para ayudar a mejorar nuestro conocimiento científico de lo que es importante para el paciente?

Tenemos que ir más allá de los criterios de valoración clínicos. Actualmente la perspectiva del paciente se incluye con el uso de instrumentos de calidad de vida y el amplio uso del cuestionario DLQI (índice de calidad de vida en dermatología). Necesitamos hacer un mejor uso de este cuestionario, no solo en ensayos clínicos, sino también en la práctica. En adelante tenemos que ampliar nuestra comprensión del paciente a algo más que a esta lista de verificación que no nos dice mucho sobre lo que el paciente realmente siente. Debemos cambiar de observar solo la carga de la enfermedad y establecer los objetivos del tratamiento. Estos objetivos también tienen que ser positivos. Nuestro enfoque del tratamiento debe pasar de “evitar algo, luchar contra algo, reducir la carga” a promover una buena salud y bienestar.

Nuestro verdadero objetivo como dermatólogos es que nuestros pacientes alcancen el máximo nivel de bienestar. Con el estudio POSITIVE iniciado por Almirall somos realmente pioneros al abrir un nuevo campo de investigación aplicando la metodología del cuestionario WHO-5. También estamos integrando medidas de resultados relacionadas con las familias para reflejar el entorno social del paciente, así como el bienestar del médico.

¿Por qué debería haber más inversión en dermatología?

El sistema sanitario debe proporcionar el mejor bienestar posible a las personas. No solo hablamos de mortalidad, que afortunadamente ha caído notablemente en medicina. Si comparamos la carga de los pacientes con otras enfermedades, los pacientes con enfermedades de la piel sufren mucho más que aquellos con otras afecciones crónicas. Pensemos en la psoriasis, la dermatitis atópica o la hidradenitis supurativa. Son enfermedades clasificadas entre aquellas que más afectan a la calidad de vida y que tienen una mayor carga de enfermedad, aunque no son mortales.

Hemos podido recoger la evidencia necesaria sobre la alta carga de las enfermedades de la piel como la psoriasis para justificar el coste de un producto biológico. La carga no solo está relacionada con el dolor o la inflamación, sino también con la salud mental, el impacto en la familia, como en el caso de la dermatitis atópica pediátrica, o el hecho de que estos pacientes tienen problemas para llevar una vida “normal”.

Nuestro deber como científicos es generar datos que demuestren esta carga en las enfermedades de la piel y cuestionar las métricas actuales establecidas de carga global de enfermedades.

Mirando hacia el futuro, ¿qué deberíamos esperar en dermatología y cuál es su consejo para futuros dermatólogos?

El mundo de la medicina tendrá medicamentos mucho más precisos y bien desarrollados. Tendremos soluciones digitales y de atención sanitaria asistidas por IA que nos permitirán tener un mayor control sobre los pacientes y su estado físico.

Por otro lado, esta digitalización de la atención sanitaria no se reducirá. Aun así, probablemente aumentará la necesidad de tratar al paciente con una visión más humana, abordando sus enfermedades de forma holística y personalizada, y promoviendo una toma de decisiones compartida sobre su tratamiento. Mi consejo para la nueva generación de dermatólogos es que se formen en habilidades para implementar una toma de decisiones compartida que empodere a los pacientes para que gestionen su enfermedad.

¿Qué consejo daría a Almirall para continuar con nuestro compromiso y dedicación a la dermatología?

Una compañía farmacéutica tiene que proporcionar soluciones médicas adecuadas a las necesidades del paciente y de los dermatólogos, pero también saber cómo identificar esas necesidades. Almirall ya se encuentra entre las principales empresas de dermatología en ambos aspectos. El mandato ahora es continuar avanzando en este camino, siendo un socio a largo plazo para el médico y preguntándole sobre sus necesidades con el fin de que pueda ayudar mejor a sus pacientes en diferentes niveles. También es crucial seguir proporcionando datos de evidencia del mundo real (RWE) para demostrar el verdadero valor de los medicamentos innovadores.



Más allá de la dermatología: otras áreas terapéuticas clave

En Almirall nuestro estilo de gestión perceptivo y comprometido siempre se ha basado en satisfacer las necesidades de los pacientes. Con ello, hemos reconocido en todo momento la necesidad de diversificación. Si bien nuestro enfoque principal sigue siendo la Dermatología Médica, nuestro portfolio va más allá. Seguimos desarrollando y definiendo prioridades para satisfacer las necesidades del mercado y continuar siendo ágiles.

Esta necesidad de agilidad ha aumentado en los últimos dos años. La Covid-19 ha sido un claro recordatorio de la naturaleza metamórfica de la enfermedad, lo que subraya la importancia de una industria farmacéutica de elevada reactividad. Gracias a este mundo progresivamente digital, que permite una participación global en I+D, la industria farmacéutica está cada vez más capacitada para curar y combatir las afecciones médicas y las enfermedades secundarias que a menudo las acompañan. En Almirall siempre hemos reconocido esto y, por consiguiente, hemos decidido ir más allá de la Dermatología Médica. Nuestro portfolio actual proporciona soluciones médicas en campos como la neurología, la cardiología y la gastroenterología. Cubrir un espectro tan amplio nos ha permitido seguir reforzando nuestra misión de causar un impacto positivo en la vida de pacientes de todo el mundo.





Sativex®

Desarrollado por GW Pharmaceuticals (ahora Jazz Pharmaceuticals) y licenciado por Almirall en Europa en 2005, se ha lanzado progresivamente en toda la UE desde 2010. Desde la llegada de Sativex® al mercado europeo hace más de 12 años, sus posibles beneficios médicos han ido creciendo. Su exitosa progresión ha significado que ahora la comercialicemos en 15 países.

Este producto es un medicamento a base de cannabis que contiene tetrahidrocannabinol (THC) para el tratamiento de la espasticidad de la esclerosis múltiple resistente y los calambres asociados, el dolor, el deterioro de la movilidad, la disfunción de la vejiga y los trastornos del sueño. Sativex® toma la forma de un aerosol sublingual oral.

La esclerosis múltiple es una enfermedad del sistema autoinmune que ataca la vaina protectora (mielina) que cubre las fibras nerviosas, dando lugar a la inhibición de la comunicación entre el cerebro y el resto del cuerpo. Es una de las afecciones neurológicas más frecuentes, el 82 % de las personas que la padecen experimenta espasticidad, a menudo resistente a los tratamientos de primera línea. El trastorno puede aparecer a cualquier edad, aunque suele diagnosticarse entre los 20 y los 40 años, siendo la edad media de diagnóstico en Europa de 29 años. Dos tercios de las personas afectadas son mujeres. La mitad de los diagnosticados acabarán desempleados en los tres años siguientes a su diagnóstico.

Por consiguiente, la carga social es enorme; la enfermedad afecta gravemente no solo a la vida de los pacientes, sino también a su círculo de familiares y amigos. Esta enfermedad debilitante es impredecible e implica una progresión de por vida de síntomas complejos que a veces pueden provocar discapacidades cognitivas o incluso una discapacidad completa. El hecho de que sea una enfermedad ampliamente no reconocida es el motivo por el que Almirall trabaja estrechamente y en sinergia con organizaciones de pacientes como la Plataforma Europea EMSP (www.emsp.org). Los que la padecen a menudo se enfrentan a marginalización, pérdida del trabajo y disminución de la independencia. Estos pacientes tienen más probabilidades de experimentar depresión y un estilo de vida muy limitado.

Nuestro objetivo es continuar con nuestro compromiso de proporcionar soluciones médicas como Sativex® y aumentar la concienciación para mejorar el día a día de los pacientes.

Crestor® y Provisacor®

Ambas marcas comerciales contienen el principio activo rosuvastatina, un medicamento con estatinas que funciona reduciendo la cantidad de colesterol que produce el hígado y se asocia a una reducción del riesgo de infarto de miocardio o ictus. Ambas marcas representan un tratamiento prominente y eficaz para los niveles altos de colesterol en sangre y los aumentos en los niveles de colesterol LDL y triglicéridos (TG) que a menudo van acompañados de niveles bajos de colesterol HDL.

Almax®

Nacido en nuestros propios laboratorios de I+D, Almax® es un tratamiento probado para la acidez gástrica y la acidez estomacal en adultos y niños mayores de 12 años. Actualmente, más del 40 % de la población padece esta afección. El almagato, el principio activo, neutraliza el ácido estomacal, aliviando los síntomas muy rápidamente. Almax® está disponible en tres prácticos formatos: comprimidos masticables, polvo para suspensión oral y suspensión oral líquida.

Ebastel®

Comercializada en más de 34 países de todo el mundo, la familia de antihistamínicos ebastina (Ebastel®, Kestin®, Kestine®, Evastel®, Estivan®) es un tratamiento de acción prolongada, selectivo y no sedante, con posología de una dosis diaria para la rinitis alérgica (estacional y perenne), la urticaria idiopática crónica y la conjuntivitis relacionada con la alergia. Los beneficios de este antagonista del receptor H1 incluyen un buen alivio de los síntomas, un perfil positivo de seguridad y tolerabilidad, falta de somnolencia y cobertura durante todo el día.

Entrevista con el Dr. Volker Koscielny, Chief Medical Officer

“Somos pioneros en abordar el bienestar del paciente”

¿Qué es lo que hace que el enfoque de Almirall hacia la Dermatología Médica destaque?

Una de nuestras principales fortalezas reside en el hecho de que nos esforzamos por comprender a nuestros pacientes y responder a sus necesidades. Tenemos una visión integral de la atención al paciente en el campo de la dermatología, teniendo en cuenta tanto los síntomas físicos como los “silenciosos” que están estrechamente asociados con el bienestar y la salud mental. Reconocemos que la Dermatología Médica es mucho más que meramente unos resultados físicos: la enfermedad de la piel afecta a la confianza en uno mismo y al bienestar general. No solo afecta a la vida de los pacientes, sino también a la de sus amigos y familiares. Por lo tanto, nos preguntamos continuamente cómo podemos transformar la vida de los pacientes. Este enfoque es crucial.

Almirall da mucha importancia al bienestar. ¿Cómo se aborda?

Podemos tratar una erupción cutánea, que es un síntoma físico, pero vamos más allá y pensamos en cómo afecta ese síntoma físico a las relaciones, al rendimiento en el trabajo, a la intimidad. Cada paciente vive su enfermedad de forma muy diferente. Se trata de unir los puntos para comprender de verdad tanto el sufrimiento físico de un paciente como esas experiencias individuales complejas. Por ejemplo, en la psoriasis solemos considerar el aclaramiento de la piel como un indicador de la recuperación del paciente. Sin embargo, la realidad es muy diferente porque la enfermedad puede tener otros síntomas predominantes, como el picor intenso. La necesidad debilitante de rascarse la piel puede dar lugar a la desfiguración de los lechos ungueales y puede ser un desencadenante de trastornos como la depresión y la ansiedad. Debemos incluir estos aspectos en nuestra investigación.

Por ello, medir el valor que los tratamientos proporcionan a los pacientes en un entorno real es muy diferente a hacerlo en ensayos clínicos aleatorizados, que están bien estandarizados y controlados.

El estudio POSITIVE que iniciamos en 2021 es un buen ejemplo de cómo estamos poniendo esto en práctica. Por primera vez, un sólido estudio prospectivo sobre la psoriasis evaluará la mejora en el bienestar general de los pacientes tratados con Ilumetri® (tildrakizumab) y el impacto de un enfoque holístico de la atención sanitaria centrada en las

personas. El estudio, que utiliza el índice de bienestar WHO-5, explorará si es posible mejorar el bienestar psicológico abordando todos los síntomas físicos de la psoriasis y poder transformar así realmente la vida de los pacientes. También mediremos la satisfacción del médico y el impacto en la vida de los compañeros de los pacientes con psoriasis a lo largo del tiempo.

¿Qué otros estudios de Almirall examinan el impacto del tratamiento en un entorno real?

También estamos realizando el estudio PROSES para Seysara® (sareciclina), un tratamiento para el acné vulgaris. En estrecha colaboración con expertos en EE. UU., medimos el impacto de este tratamiento en los resultados de la calidad de vida relacionados con la salud de los pacientes que padecen acné de moderado a grave. Mediante el uso de claves de puntuación EPQ, el estudio examina la ansiedad, el impacto en las actividades sociales y la autopercepción. El acné es una enfermedad de la piel particularmente compleja. Hay mucha evidencia que demuestra que el acné tratado de forma deficiente puede impedir que las personas alcancen todo su potencial para vivir una vida plena. Por lo tanto, estamos hablando de impacto acumulado en la vida. Creo que estudios como estos demuestran el verdadero compromiso de Almirall de cambiar la vida de los pacientes.

También estamos llevando a cabo el estudio PROAK para evaluar el impacto de Klisyri® (tirbanibulina) en los resultados referidos por pacientes que padecen queratosis actínica (AQ). La AQ es una afección precancerosa frecuente que se encuentra en la piel dañada por el sol. El tratamiento de las múltiples lesiones a menudo se asocia con dolor y puede causar cambios irreversibles en la pigmentación de la piel. Por lo tanto, encontrar soluciones reales y aprender de las experiencias de los pacientes es vital. El estudio PROAK es un ensayo multicéntrico en el que participaron 702 pacientes con AQ en la cara o el cuero cabelludo y que se llevó a cabo durante un año. Mediante el uso de medidas PRO validadas relacionadas con la salud, este estudio profundiza más y está diseñado para captar las perspectivas específicas de la enfermedad del paciente que pueden no reflejarse completamente en los cuestionarios existentes. A diferencia del acné, la AQ es una enfermedad que afecta principalmente a la población de edad avanzada y los medicamentos deben reflejar los requisitos específicos de este segmento de la población. Una vez más, esto demuestra nuestra idea de que no se trata solo de encontrar las soluciones adecuadas para la enfermedad de la piel, sino también de comprender cómo vive el paciente su enfermedad y tratamiento.

¿Cómo contribuyen estos estudios a que Almirall destaque como líder en Dermatología Médica?

Cuando se tiene en cuenta la calidad de nuestros estudios y el número de pacientes incluidos en ellos, creo que podríamos argumentar que somos líderes en este campo. Además, estamos abordando el bienestar no solo en el área de la investigación, sino también en el desarrollo de soluciones digitales innovadoras que podrían tener un impacto directo en las personas que viven con enfermedades de la piel. Nuestra plataforma Claro, en asociación con Happify Health, es un buen ejemplo de esto. Claro es un programa digital creado para mejorar el bienestar mental de las personas con psoriasis, que proporciona terapia cognitivo-conductual, psicología positiva y atención plena. Estos son buenos ejemplos de nuestro compromiso de ir un paso más allá.

¿Cuáles son los principales desafíos que se presentan en dermatología?

Uno de los principales desafíos es partir de estos factores de los que acabamos de hablar: una persona individual, en lugar de una comprensión global de los obstáculos a los que se enfrenta un paciente. Hoy en día, los dermatólogos están en una posición fantástica y pueden tratar muchas de estas enfermedades de forma muy eficaz. Sin embargo, creo que las mediciones de los resultados, la perspectiva sobre lo que se puede lograr para un paciente individual y la adaptación de los tratamientos a las necesidades específicas de los pacientes son aspectos que aún se pueden mejorar. Por lo tanto, la investigación que explora estas preguntas esenciales es increíblemente importante. Más allá de la perspectiva del paciente, esto también se aplica a los avances en genotipado y fenotipado de pacientes. Se trata de conectar al paciente con su enfermedad y preguntarnos, ¿podemos hacer más por nuestros pacientes? ¿Podemos hacerlo mejor?

¿Cómo impulsan la innovación las colaboraciones y asociaciones de Almirall?

Continuamos impulsando colaboraciones y una red de expertos especializados en enfermedades de la piel con necesidades no cubiertas a través de la I+D, lo que fomenta la innovación en áreas estratégicas. Solo por poner un ejemplo, este año nos hemos asociado con Tyriss para explorar terapias génicas no-virales y desarrollar más soluciones para afecciones dermatológicas genéticas. La experiencia de Tyriss en la novedosa tecnología de terapia génica no-viral está en sinergia con nuestra experiencia líder en Dermatología Médica. Las colaboraciones nos permiten sacar soluciones al mercado más rápidamente.

¿Cuál es la promesa de Almirall a los pacientes y a la comunidad sanitaria?

Prometemos a los pacientes trabajar para desarrollar soluciones innovadoras que les permitan aprovechar todo su potencial y superar sus miedos y cualquier obstáculo al que se enfrenten en el día a día. Dicho de forma sucinta: transformar la vida de los pacientes. La clave aquí es escuchar a los pacientes con humildad y comprometerse profundamente con los profesionales sanitarios y científicos para avanzar en nuestro conocimiento de la enfermedad y encontrar mutuamente soluciones innovadoras.



Productos clave de dermatología

Ilumetri®

Alemania
Italia
España
Francia
Suiza
Reino Unido
Austria
Bélgica
Países Bajos
Luxemburgo
Dinamarca
Portugal
Polonia
Rumanía
Andorra

Ventas totales: **81,9 M€**

Solaraze®

Austria
Luxemburgo
Francia
Alemania
Italia
Dinamarca
Finlandia
Islandia
Noruega
Suecia
Portugal
España
Suiza
Reino Unido
Australia

Ventas totales: **19,5 M€**

Actikerall®

Alemania
España
Italia
Reino Unido
Austria
Canadá
Portugal
Noruega
Suecia
Suiza
Dinamarca
Finlandia
Andorra
Australia

Ventas totales: **5,1 M€**

Ciclopoli®

Alemania
Francia
España
Corea del Sur
Rumanía
Suiza
Italia
Austria
Portugal
Colombia
Federación de Rusia
Bélgica
Australia
Noruega
Suecia
Polonia
Ecuador
Dinamarca
Perú
Nueva Zelanda
Chile
Finlandia
Bolivia
Andorra
Luxemburgo

Ventas totales: **55,8 M€**

Skilarence®

Alemania
Países Bajos
Reino Unido
España
Italia
Suiza
Irlanda
Austria
Grecia
Bélgica
Suecia
Noruega
Dinamarca
Corea del Sur
Luxemburgo
Polonia
Portugal
República Checa
Andorra
Finlandia

Ventas totales: **27,5 M€**

Aczone®

EE. UU.

Ventas totales: **21,5 M€**

Cordran® Tape

EE. UU.
Japón

Ventas totales: **13,3 M€**

Decoderm®

Alemania
Italia
Austria
Costa de Marfil
Reino Unido
Suiza
Emiratos Árabes Unidos
Noruega

Ventas totales: **29,3 M€**

Azelex®

EE. UU.

Ventas totales: **10,7 M€**

Klisyri®

EE. UU.
Austria
Alemania
Reino Unido

Ventas totales: **5,6 M€**

Tazorac®

EE. UU.

Ventas totales: **15,7 M€**

Seysara®

EE. UU.

Ventas totales: **25,5 M€**

Veltin®

EE. UU.

Ventas totales: **2,9 M€**

Otros productos estratégicos

Almax®

España
Costa de Marfil
Corea del Sur
Panamá
Sudán
Kenia
Andorra

Ventas totales: **33,4 M€**

Sativex®

Alemania
España
Italia
Suiza
Noruega
Bélgica
Suecia
Austria
Luxemburgo
Portugal
Dinamarca
Finlandia
Polonia
Irlanda
Islandia
Andorra

Ventas totales: **36,5 M€**

Crestor®

España

Ventas totales: **36,4 M€**

Efficib® / Tesavel®

España

Ventas totales: **47,9 M€**

Franquicia Ebastel®

España
Italia
China
Suecia
Alemania
Francia
Federación de Rusia
Portugal
Finlandia
Corea del Sur
Pakistán
Turquía
Japón
Brasil
Emiratos Árabes Unidos
Grecia
Sudán
Dinamarca
Bélgica
Líbano
Catar
Noruega
Kenia
Estonia
Panamá
Países Bajos
Islandia
Kuwait
Bahréin
Omán
Luxemburgo
Lituania
Chipre
Andorra
Tailandia

Ventas totales: **63,5 M€**



EE. UU.

Ventas totales:

94,5 M€

Europa

Ventas totales:

678,3 M€

Resto del mundo

Ventas totales:

54,4 M€



Información financiera y bursátil

Aspectos financieros destacados	44
Resultados de los motores de crecimiento	
Estados financieros consolidados	48
Estimaciones financieras para 2022	
Cuenta de resultados	
Balance	
Flujo de caja	
Rendimiento bursátil y accionistas	52
Junta General de Accionistas: Accionistas y asesores de voto	
Capital social y dividendos	
Contribución fiscal total	56

Aspectos financieros destacados

(Millones €)

Ingresos Totales		Ventas Netas	
836,5 M€ (+2.7% vs 2020)		827,2 M€ (+2.5% vs 2020)	
Ventas Netas Core	EBITDA	EBITDA Core	
809,8 M€ (+7.2% vs 2020)	235,6 M€ (-1.1% vs 2020)	211,3 M€ (+16.7% vs 2020)	
EBIT	Resultado Neto Normalizado	Deuda Neta	
115,7 M€ (+0.4% vs 2020)	81,4 M€ (-14.4% vs 2020)	242,5 M€ (392,5 M€ en 2020)	
Flujo de caja de actividades operativas	Gasto I+D	Posición de caja	
233,8 M€ (113,1 M€ en 2020)	73,6 M€ (9% de las Ventas Netas)	207,4 M€ (165,7 M€ en 2020)	

En 2021 Almirall siguió su camino hacia la recuperación después del impacto adverso causado por la pandemia de la Covid-19, que provocó la interrupción en la economía global en 2020. A lo largo del año han seguido en vigor las diversas restricciones impuestas tanto en Europa como en Estados. Sin embargo, después de haber sido totalmente digitales durante la pandemia, estamos avanzando hacia un aumento de las interacciones cara a cara con los profesionales sanitarios, aunque estos niveles de interacción siguen estando por debajo de los previos a la pandemia. Los Ingresos Totales aumentaron hasta un total de 836,5 M€ en 2021, un incremento del 2,7 % en comparación con 2020. Esto se debió a la contribución positiva de los motores de crecimiento y al rendimiento del portfolio dermatológico en la UE. Excluyendo los ingresos diferidos de AstraZeneca, las Ventas Netas Core aumentaron un 7,2 % en 2021, alcanzando los 809,8 M€.

El EBITDA se redujo a un total de 235,6 M€ en 2021, una disminución del -1,1% en comparación con 2020, debido a la menor contribución de los ingresos de AstraZeneca compensados por el crecimiento del negocio core. Excluyendo los ingresos diferidos y otros ingresos de AstraZeneca, el EBITDA Core aumentó un 16,7% en 2021, alcanzando los 211,3 M€. Ello se debió a la contribución del aumento de las Ventas Netas Core y a los menores costes de I+D según el estado actual de nuestro pipeline. El Resultado Neto Normalizado se redujo a un total de 81,4 M€ en 2021. Esto supone una reducción del -14,4 % en comparación con 2020, causada por un mayor efecto fiscal y otros impactos menores. La Deuda Neta se redujo a un total de 242,5 M€ en diciembre de 2021, una importante reducción en comparación con los 392,5 M€ de diciembre de 2020 debida a la fuerte generación de flujo de caja en el año.

Resultados de los motores de crecimiento

Almirall es una compañía biofarmacéutica global centrada en la salud de la piel. Dentro de su portfolio, la Dermatología Médica representa el 47% de las Ventas Netas. A pesar de los retos que se presentaron durante el año, se tomaron decisiones estratégicas clave destinadas a fortalecer nuestro compromiso con la Dermatología Médica, mientras continuamos invirtiendo en soluciones innovadoras para satisfacer las necesidades de los pacientes.

En Europa, nuestra franquicia de psoriasis sigue creciendo, impulsada por el rendimiento de Ilumetri®. Las ventas de este producto aumentaron significativamente, reforzadas por el buen rendimiento en Alemania y su despliegue en

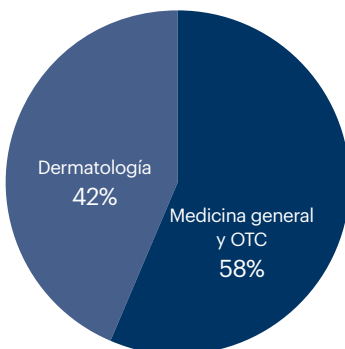
áreas geográficas clave de Europa. Entre estos países se encuentran Italia, Bélgica, España y Francia. El equipo comercial francés está construyendo una base sólida en el campo de la Dermatología que permita otros lanzamientos estratégicos como por ejemplo Klisyri® y lebrikizumab.

Nuestras actividades en Estados Unidos se vieron afectadas por las restricciones de la Covid-19, ya que los equipos comerciales tuvieron un acceso limitado a los médicos y el entorno comercial en el campo de la Dermatología Médica era complicado. A pesar de la situación, fuimos capaces de acelerar nuestra transformación digital y aprovechar al máximo nuestra fuerza de ventas mediante interacciones digitales.

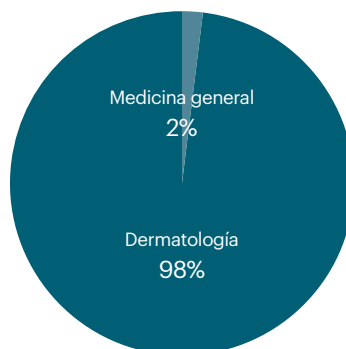
Desglose de ventas

Millones de €	2021	2020	% var. interanual
Europa	678,3	648,5	4,6%
Dermatología	285,7	233,1	22,6%
Medicina general y OTC	392,6	415,4	(5,5%)
EE. UU.	94,5	102,7	(8,0%)
Dermatología	92,8	100,7	(7,8%)
Medicina general	1,7	2,0	(15,0%)
Resto del mundo	54,4	56,2	(3,2%)
Dermatología	8,1	9,8	(17,3%)
Medicina general	46,4	46,4	0,0%
Ventas netas	827,2	807,4	2,5%

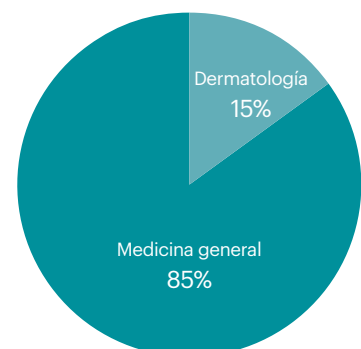
% de ventas netas por área geográfica



Europa
678,3 M€



EE. UU.
94,5 M€



Resto del mundo
54,4 M€

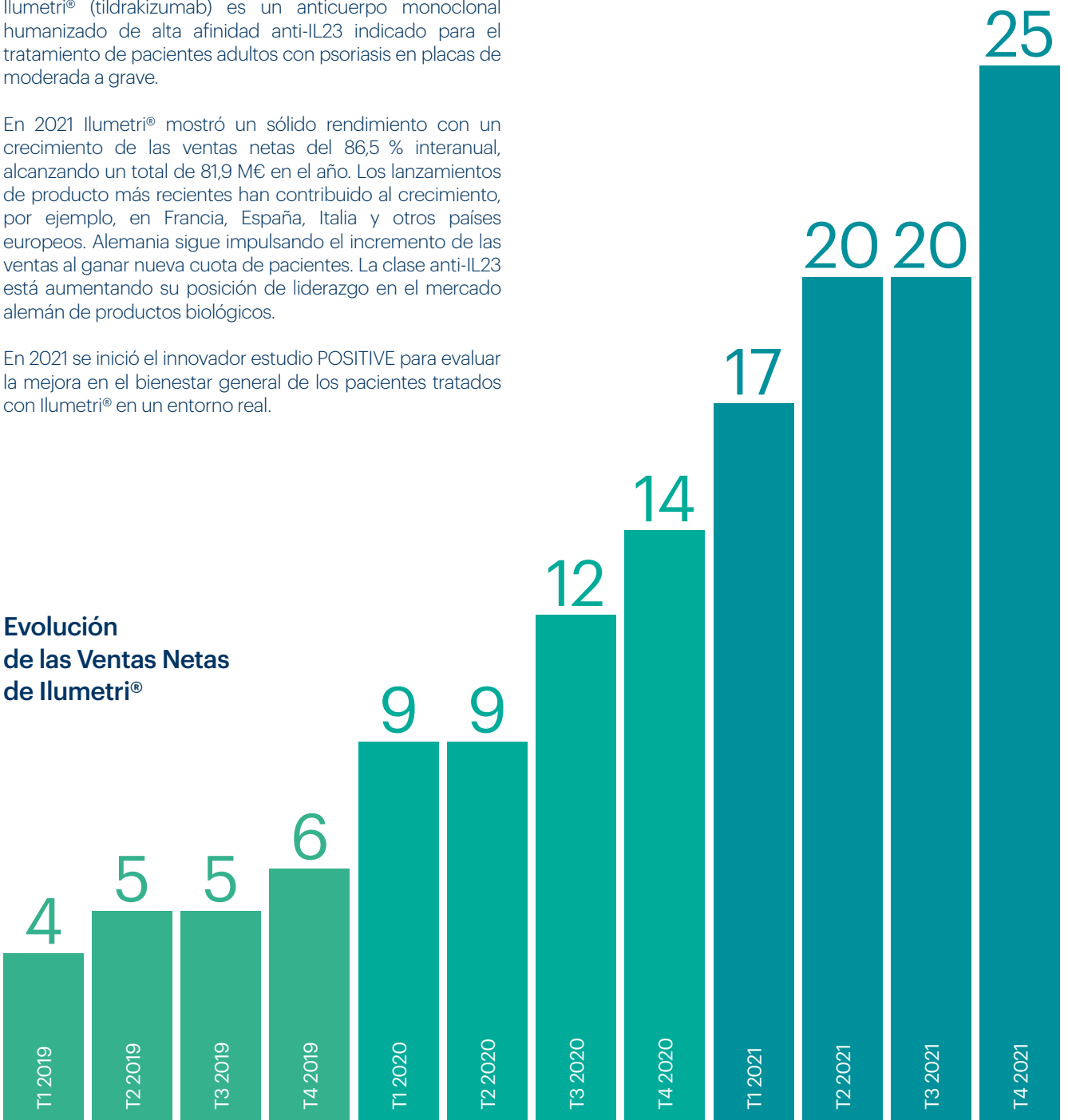
Ilumetri®

Ilumetri® (tildrakizumab) es un anticuerpo monoclonal humanizado de alta afinidad anti-IL23 indicado para el tratamiento de pacientes adultos con psoriasis en placas de moderada a grave.

En 2021 Ilumetri® mostró un sólido rendimiento con un crecimiento de las ventas netas del 86,5 % interanual, alcanzando un total de 81,9 M€ en el año. Los lanzamientos de producto más recientes han contribuido al crecimiento, por ejemplo, en Francia, España, Italia y otros países europeos. Alemania sigue impulsando el incremento de las ventas al ganar nueva cuota de pacientes. La clase anti-IL23 está aumentando su posición de liderazgo en el mercado alemán de productos biológicos.

En 2021 se inició el innovador estudio POSITIVE para evaluar la mejora en el bienestar general de los pacientes tratados con Ilumetri® en un entorno real.

Evolución de las Ventas Netas de Ilumetri®



Ventas Netas en M€

Seysara®

Seysara® (sareciclina) es un innovador antibiótico oral derivado de la tetraciclina, diseñado específicamente para el tratamiento del acné en pacientes de 9 años o más.

Seysara® y el mercado estadounidense de antibióticos orales se vieron afectados negativamente por la pandemia de la Covid-19 en 2020. En 2021 el equipo comercial se centró en aumentar tanto el número de prescripciones como la cuota de mercado. Seysara® registró un crecimiento de las ventas netas del 28,5% interanual, alcanzando un total de 25,5 M€ en el año. Este producto aumentó su cuota de mercado en el segmento de los antibióticos orales, llegando a alrededor de un 5% en el año 2021, y está disponible para unos 100 millones de personas con cobertura en Estados Unidos.

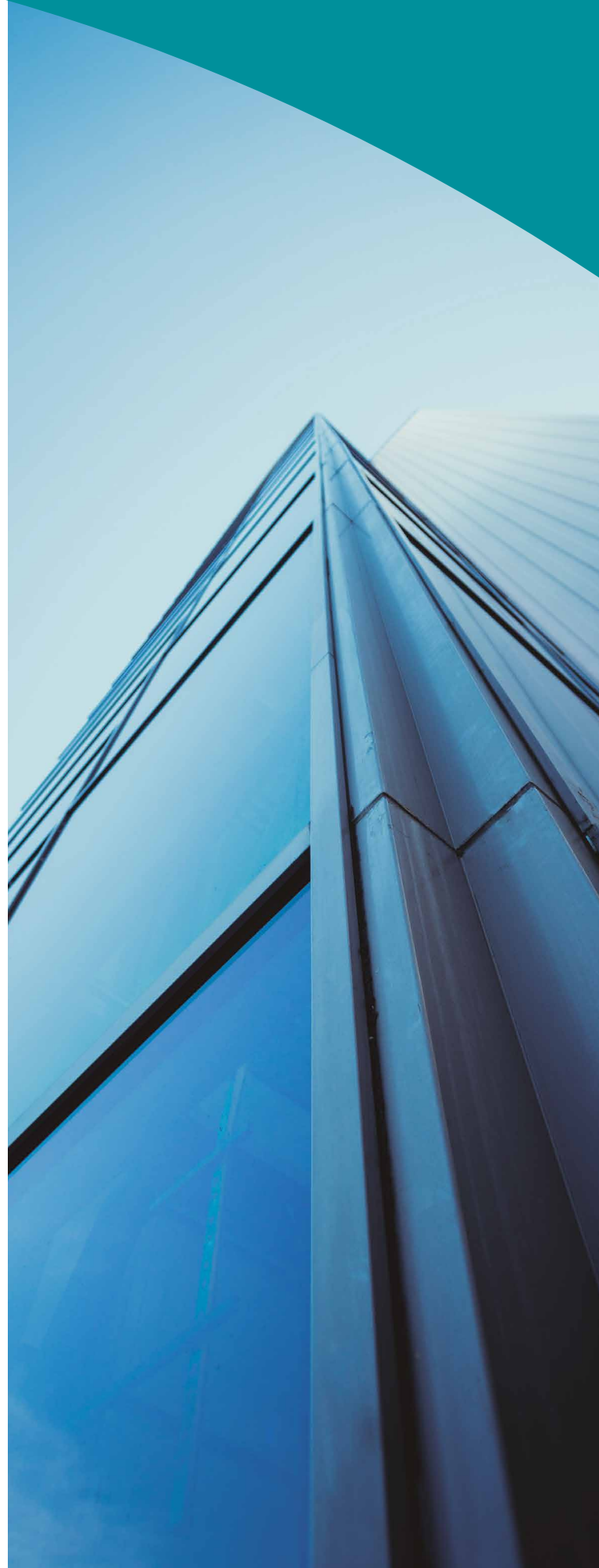
En junio de 2020, la FDA aprobó una importante actualización en la ficha técnica de Seysara®, después de demostrar una baja propensión a inducir resistencia antimicrobial. Este hecho pone de manifiesto nuestro compromiso con el buen uso de los antibióticos y la lucha contra dicha resistencia. La actividad antibacteriana de espectro reducido diferencia a Seysara® de otros antibióticos orales para el acné que hay en el mercado. Tanto médicos como pacientes han recibido positivamente la llegada de este medicamento, que se ha visto reforzado con la actualización de la ficha técnica de microbiología. Todo ello respalda la nueva actividad promocional y el programa de educación médica llevado a cabo 2021.

Klisyri®

Klisyri® (tirbanibulina) es un novedoso tópico inhibidor de microtúbulos de primera clase con un mecanismo de acción antiproliferativo selectivo. Representa un importante avance para el tratamiento de la queratosis actínica gracias a su breve protocolo de tratamiento de una aplicación diaria durante 5 días y a su eficacia probada, perfil de seguridad y tolerabilidad local muy aceptable.

En diciembre de 2020, Klisyri® recibió la aprobación de la Administración de Alimentos y Medicamentos de Estados Unidos (FDA) para la comercialización en Estados Unidos de este tratamiento tópico de la queratosis actínica en la cara o cuero cabelludo. En julio de 2021, recibió la aprobación de la Comisión Europea para el tratamiento tópico de la queratosis actínica en la cara o el cuero cabelludo en adultos.

Desde su lanzamiento en febrero de 2021, el producto sigue obteniendo ganancias constantes cada mes en el mercado de Estados Unidos. Más de 3.000 profesionales sanitarios lo han prescrito, lo que generó más de 22.000 recetas. Klisyri® está disponible para más de 100 millones de personas con cobertura. Preveamos seguir progresando de manera positiva en relación a la cobertura comercial y de Medicare en 2022. Klisyri® registró ventas netas de 5,7 M€ en el año.



Estados financieros consolidados

Estimaciones financieras para 2022

Seguimos avanzando en nuestra transformación estratégica centrados en la ejecución, tanto de nuestros recientes lanzamientos de productos, como Ilumetri®, Seysara® y Klisyri®, como del lanzamiento de Wynzora® en Europa. Además de esto, seguiremos preparando el camino para los próximos lanzamientos de nuestro pipeline, como lebrikizumab. Independientemente de los desafíos de 2021 y del impacto siempre presente de la pandemia de la Covid-19, seguimos confiando en que experimentaremos un crecimiento sólido continuo y en la transformación de nuestra actividad comercial en el futuro.

En cuanto a las estimaciones financieras para 2022, esperamos que las Ventas Netas Core crezcan un dígito medio, en comparación con las Ventas Netas Core de 2021 de 809,8 M€, y que el EBITDA Total alcance entre 190 y 210 M€. Las estimaciones financieras de 2022 implican un menor nivel de margen bruto, mayores costes de I+D y otros relacionados con la acumulación de recursos necesarios para preparar los lanzamientos de productos actuales y futuros.

Estimaciones financieras para 2022

Crecimiento de un dígito medio de las Ventas Netas Core EBITDA Total entre 190 y 210 M€

Nuestras prioridades

Inversión en lanzamientos de productos para impulsar la aceleración de los ingresos a medio plazo

Tanto los recientes como los futuros lanzamientos de producto nos brindan una buena oportunidad y nuestro objetivo es garantizar una ejecución adecuada. Estamos invirtiendo y seguiremos haciéndolo en la construcción de una plataforma exitosa que contribuya al crecimiento de nuestras actividades comerciales.

Foco en la innovación y en el fortalecimiento del pipeline

Nos centramos en fortalecer nuestro pipeline de I+D, la raíz de lo que significa ser una compañía farmacéutica especializada. Esto incluye no solo nuestro I+D interno, sino también nuestra sólida trayectoria para identificar, completar e integrar con éxito adquisiciones estratégicas y oportunidades de concesión de licencias.

Despliegue constante de productos innovadores en franquicias clave con una sólida presencia en los mercados europeos

Hemos creado sólidas franquicias para enfermedades dermatológicas y las hemos lanzado con éxito en mercados seleccionados, pero existen oportunidades adicionales de expansión gracias a nuestra importante presencia comercial en los mercados europeos.

Crecimiento inorgánico oportunista, política financiera prudente y sólida posición líquida

Gracias a nuestro saneado balance tenemos la opción de llevar a cabo adquisiciones oportunistas en acuerdos complementarios y de licencias, reforzando nuestra actividad comercial core y las franquicias clave, aportando masa crítica para aprovechar aún más nuestra base de costes fijos. Siempre continuaremos operando con un enfoque financiero prudente en cuanto al apalancamiento y la liquidez.

Cuenta de resultados

Millones de €	2021	2020	% var. interanual
Ingresos totales	836,5	814,5	2,7%
Ventas netas	827,2	807,4	2,5%
Otros ingresos	9,3	7,1	31,0%
Coste de ventas	(255,9)	(247,3)	3,5%
Margen bruto	571,3	560,1	2,0%
% sobre ventas	69,1%	69,4%	-
I+D	(73,6)	(78,9)	(6,7%)
% sobre ventas	(8,9%)	(9,8%)	-
Gastos generales y de administración	(392,8)	(370,2)	6,1%
% sobre ventas	(47,5%)	(45,9%)	-
Gastos generales y de administración sin amortización y depreciación	(288,1)	(262,8)	9,6%
% sobre ventas	(34,8%)	(32,5%)	-
Gastos generales y de administración sin amortización y depreciación	(104,7)	(107,4)	(2,5%)
Otros gastos operativos	1,5	(2,9)	(151,7%)
EBIT	115,7	115,2	0,4%
% sobre ventas	14,0%	14,3%	-
Amortización y depreciación	119,9	123,1	(2,6%)
% sobre ventas	14,5%	15,2%	-
EBITDA	235,6	238,3	(1,1%)
% sobre ventas	28,5%	29,5%	-
Beneficios por venta de activos	(1,2)	(0,6)	100%
Otros costes	(0,6)	(4,9)	(87,8%)
Costes de reestructuración	(4,3)	(1,2)	n.m
Deterioros	(103,5)	(16,2)	n.m.
Ingreso / gasto financiero neto	(16,9)	(12,3)	37,4%
Diferencias de cambio	1,7	(0,7)	n.m
Beneficio antes de impuestos	(9,1)	79,3	(111,5%)
Impuesto sobre sociedades	(31,8)	(5,0)	n.m
Resultado neto	(40,9)	74,3	(155,0%)
Resultado neto normalizado	81,4	95,1	(14,4%)

Balance

Millones de €	Dic. 2021	Dic. 2020	Var.
Fondo de comercio	316,0	316,0	-
Activos intangibles	936,0	1.028,9	(92,9)
Inmovilizado material	117,4	113,4	4,0
Activos financieros	80,5	86,5	(6,0)
Otros activos no corrientes	192,5	256,5	(64,0)
Total activos no corrientes	1.642,4	1.801,3	(158,9)
Existencias	118,6	130,2	(11,6)
Deudores comerciales	127,7	111,3	16,4
Otros activos corrientes	45,6	82,6	(37,0)
Caja y equivalentes al efectivo	207,4	165,7	41,7
Total activos corrientes	499,3	489,8	9,5
Total activos	2.141,7	2.291,1	(149,4)
Patrimonio neto	1.286,0	1.303,0	(17,0)
Deuda financiera	372,0	472,6	(100,6)
Pasivos no corrientes	215,8	289,2	(73,4)
Pasivos corrientes	267,9	226,3	41,6
Total pasivo y patrimonio neto	2.141,7	2.291,1	(149,4)

Posición neta de deuda	Dic. 2021	Dic. 2020	Var.
Caja y equivalentes	(207,4)	(165,7)	(41,7)
Deuda financiera	372,0	472,6	(100,6)
Planes de pensiones	77,9	85,6	(7,7)
Deuda neta / (caja)	242,5	392,5	(150,0)

Cifras clave del balance del grupo a 31 de diciembre de 2021:

Disminución de activos intangibles relacionados con la depreciación y el deterioro de Seysara® y el legado estadounidense, parcialmente compensado por los hitos de Klisyri®, Wyzora® e Ilumetri®.

Disminución de la deuda financiera relacionada con el reembolso del bono convertible (250 M€) y el préstamo bancario (150 M€), compensada por el nuevo bono de alto rendimiento emitido (300 M€).

Buenos niveles de liquidez y apalancamiento a 1,0 veces la ratio deuda neta/EBITDA.

La compañía generó un flujo de caja operativo sólido durante 2021, alcanzando los 233,8 M€. El rendimiento positivo de la actividad comercial se vio respaldado por un cambio positivo en el capital circulante y un impacto positivo relacionado con el Impuesto sobre Sociedades, impulsado principalmente por las devoluciones correspondientes a los ejercicios de 2020 y 2021 en España.

Flujo de caja

Millones de €	2021	2020
Beneficio antes de impuestos	(9,1)	79,2
Depreciaciones y amortizaciones	119,9	123,1
Deterioros	103,5	16,3
Variaciones de capital circulante	5,8	(32,6)
Otros ajustes	(9,8)	(46,6)
Flujo de caja por impuestos sobre beneficios	23,5	(26,3)
Flujo de caja de actividades (I)	233,8	113,1
Cobro de intereses	-	1,1
Capex recurrente	(31,5)	(25,7)
Inversiones	(39,9)	(51,4)
Desinversiones	14,2	52,4
Flujo de caja de actividades de inversión (II)	(57,2)	(23,6)
Pago de intereses	(6,1)	(6,5)
Pago de dividendos	(11,7)	(2,1)
Incremento/(disminución) deuda y otros	(117,1)	(32,6)
Flujo de caja de actividades de financiación	(134,9)	(41,2)
Flujo de caja generado durante el periodo	41,7	48,3
Flujo de caja libre (III)=(I)+(II)	176,6	89,5

Rendimiento bursátil y accionistas

La cotización de Almirall cerró con un incremento del +3,5% el 31 de diciembre de 2021 hasta 11,30 € en comparación con los 10,92 € del 31 de diciembre de 2020, y con un valor de capitalización bursátil total de 2.031 M€ a finales de año.

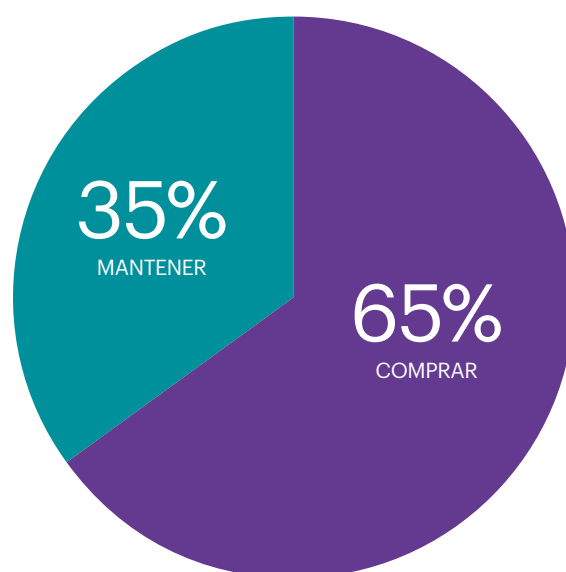
El aumento del valor de participación en el mercado de Almirall en 2021 fue indicativo del patrón de recuperación actual mostrado después del impacto adverso de la pandemia de la Covid-19. Logramos varios hitos estratégicos significativos en Dermatología Médica, tanto en lanzamientos como en despliegues y pipeline de productos en última fase de desarrollo.

Precio de la acción de Almirall en 2021. Principales indicaciones	
Cierre del año (€)	11,30
Nivel máximo intradía (€)	15,35
Nivel mínimo intradía (€)	10,26
Volumen anual (número de acciones)	97.641.733
Volumen medio diario (número de acciones)	381.413
Volumen anual real (€)	1.237.154.966
Volumen medio diario (€)	4.832.637
Días hábiles bursátiles	256
Número de acciones	179.776.802
Free Float	35%
Capitalización bursátil (€ a 31 de diciembre de 2021)	2.031.477.863

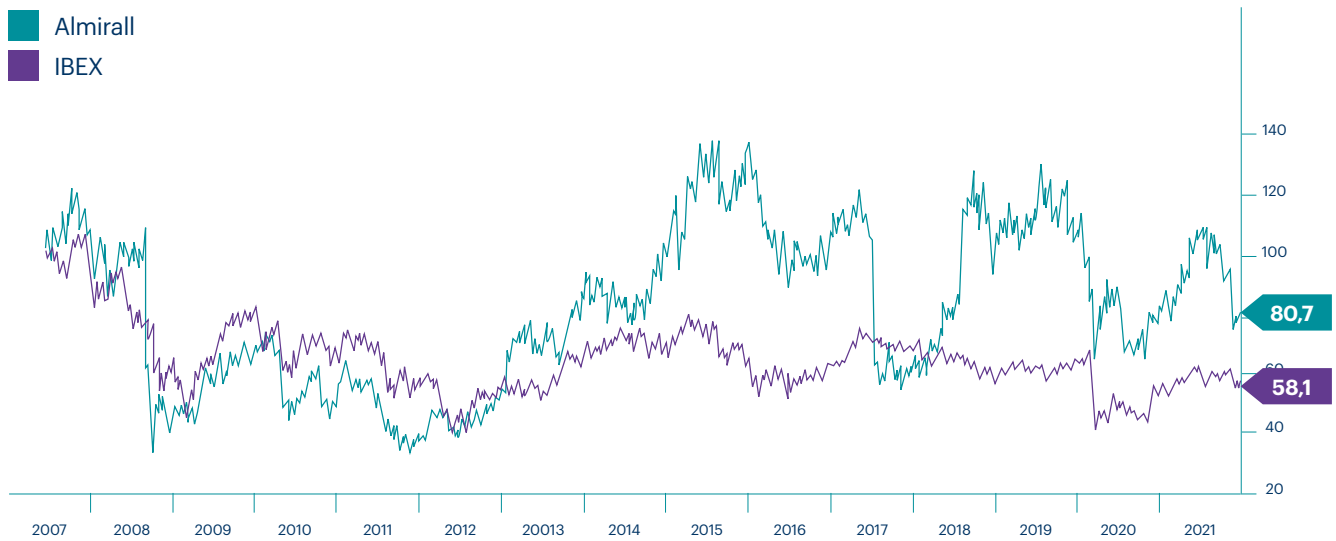
Calificación de consenso de analistas a 31 de diciembre de 2021

Precio objetivo medio
a 31 de diciembre de 2021

14,54 € por acción



Comparación de la cotización de Almirall con el IBEX 35 entre 2007-2021



Fuente: Bloomberg. La cotización se muestra teniendo en cuenta la cotización en la fecha de salida a bolsa en mayo de 2007 como base 100.

Rendimiento de la cotización de Almirall

Mes	Volumen de acciones	Valor	Días hábiles bursátiles	Precio máximo	Fecha	Precio mínimo	Fecha	Precio medio mensual	Precio de cierre	Fecha
Enero	7.147.324	82.824.954,30	20	12,2200	20-01	11,0000	4-01	11,5859	11,2800	29-01
Febrero	11.409.878	128.384.532,46	20	12,2000	22-02	10,6400	12-02	11,2504	11,0500	26-02
Marzo	11.036.408	133.718.595,57	23	13,4500	30-03	11,0400	3-03	12,1136	12,9300	31-03
Abril	7.411.824	94.404.617,02	20	13,2200	30-04	12,2800	12-04	12,7392	13,0600	30-04
Mayo	8.053.172	111.670.779,61	21	14,6500	12-05	12,6300	4-05	13,8642	14,0300	31-05
Junio	5.531.904	81.085.903,49	22	15,1200	11-06	14,0000	1-06	14,6609	14,7100	30-06
Julio	8.545.585	121.198.065,36	22	15,3500	21-07	12,9500	27-07	14,1826	13,3700	30-07
Agosto	7.179.306	101.052.677,48	22	14,9600	16-08	13,3000	2-08	14,0763	14,3800	31-08
Septiembre	6.683.690	95.293.456,27	22	14,8300	8-09	13,1200	29-09	14,2602	13,7200	30-09
Octubre	6.199.737	80.195.651,32	21	13,8300	1-10	12,2400	12-10	12,9240	12,8500	29-10
Noviembre	11.422.502	130.833.333,54	22	13,2900	2-11	10,2600	23-11	11,4551	10,7400	30-11
Diciembre	7.020.403	76.492.399,85	21	11,4000	28-12	10,3600	3-12	10,8930	11,3000	30-12
TOTAL	97.641.733	1.237.154.966,27	256	15,3500	21-07	10,2600	23-11	12,6692	11,3000	30-12

Junta General de Accionistas: Accionistas y asesores de voto

En Almirall nuestro fuerte compromiso con la transparencia y el gobierno corporativo se refleja en el énfasis que la compañía pone en el **compliance** y el cumplimiento del gobierno corporativo.

Por lo tanto, nos relacionamos activamente con algunos de los principales asesores de voto que ofrecen servicios de recomendación de voto a los accionistas institucionales. Dichas recomendaciones proporcionan una visión independiente tanto de la transparencia de la compañía como del gobierno corporativo.

En 2021, en línea con este compromiso, Almirall colaboró activamente con Glass Lewis & Co e Institutional Shareholder Services, Inc (ISS).

Capital social y dividendos

El 7 de mayo de 2021 se celebró la Junta General Ordinaria de Accionistas de 2021. Se aprobó el dividendo y su pago se realizó en junio de 2021 por valor de 0,19 €/acción. El 18 de junio de 2021 se celebró una Junta Extraordinaria de Accionistas adicional y se aprobaron ciertos cambios relacionados con la composición del Consejo de Administración, los estatutos de la compañía y las normativas de las Juntas de Accionistas, entre otros.

Durante septiembre de 2021 Almirall simplificó su estructura financiera emitiendo bonos senior al 2,125 % por un monto total de capital de 300 M€ con vencimiento en 2026. Los ingresos se utilizaron para pagar y cancelar el monto de capital total de 250 M€ de la compañía de bonos convertibles senior no garantizados, con cupón de 0,25% y con vencimiento el 14 de diciembre de 2021, incluidos los intereses devengados y no pagados; y para pagar comisiones y gastos de transacción. Además, dada la importante posición de liquidez, el préstamo bancario de 150 M€ se pagó en el tercer trimestre de 2021.

A continuación se indican las calificaciones crediticias de Almirall a finales de 2021 de acuerdo con Standard & Poor's y Moody's: Calificación BB- de Standard & Poor's, perspectiva estable; Calificación Ba3 de Moody's, perspectiva estable. No se produjeron cambios relevantes durante el año 2021.

Accionistas

En la siguiente tabla se detalla la información que consta en el Informe anual de gobierno corporativo de 2021 a 31 de diciembre de 2021 sobre los accionistas mayoritarios de Almirall S.A., tanto directos como indirectos, con una participación superior al 3%.

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

Nombre o razón social de los accionistas directos	Número de acciones (en millones) a 31 de diciembre de 2021	Participación en Almirall (%)
Grupo Plafin S.A.	73,51	40,89%
Grupo Corporativo Landon S.L.	33,78	18,79%
Wellington Management Group LLP	9,08	5,05%

El fuerte compromiso de Almirall con la transparencia y el gobierno corporativo se refleja en el énfasis que la compañía pone en el *compliance* y el cumplimiento del gobierno corporativo. En 2021, las propuestas de la Junta General de Accionistas alcanzaron aprobación mayoritaria de las recomendaciones de voto los asesores.

La contribución fiscal total del Grupo Almirall

La estrategia fiscal de Almirall tiene como objetivo fundamental garantizar el estricto cumplimiento de la normativa tributaria aplicable y procurar una adecuada supervisión de la política fiscal llevada a cabo por sus sociedades dependientes en todos los territorios en los que opera, actualmente España, Alemania, Estados Unidos, Italia, Suiza, Francia, Austria, Luxemburgo, Portugal, Reino Unido, Dinamarca, Suecia, Países Bajos, Bélgica, Polonia y China, buscando la máxima seguridad jurídica, coadyuvando al cumplimiento de la estrategia empresarial a corto, medio y largo plazo, y manteniendo una posición de colaboración y transparencia con las respectivas administraciones tributarias.

En mayo de 2014, el Consejo de Administración de Almirall acordó adherirse al Código de Buenas Prácticas Tributarias, donde se incluye una serie de recomendaciones orientadas a lograr la aplicación del sistema tributario mediante la cooperación entre la Administración Pública y las sociedades. Dicha adhesión está alineada con los principios y directrices de actuación en materia fiscal establecidos en la estrategia fiscal de Almirall.

Almirall, además, es sensible y consciente de su responsabilidad en el desarrollo económico de los territorios en los que desarrolla su actividad, contribuyendo a crear valor económico mediante el pago de impuestos.

La contribución fiscal total mide el impacto total que representa el pago de impuestos por parte de una compañía. Esta valoración se realiza desde el punto de vista de la contribución total de los impuestos satisfechos a las diferentes Administraciones de un modo directo o indirecto como consecuencia de la actividad económica de la Sociedad.

Distinguimos entre impuestos que suponen un coste para Almirall y los impuestos que recauda:

Los **impuestos soportados** son aquellos impuestos que Almirall ha pagado a las Administraciones de los diferentes Estados en los que opera. Estos impuestos son los que han supuesto un coste efectivo para Almirall, como por ejemplo el Impuesto sobre Sociedades.

Los **impuestos recaudados** son aquellos que han sido ingresados como consecuencia de la actividad económica de Almirall, sin suponer un coste para la Sociedad aparte del de su propia gestión.

Según la metodología propuesta por la OCDE para calcular la contribución fiscal total según criterio de caja, la contribución fiscal total de Almirall en 2021 ha sido de 80.041 miles de euros (107.425 en el ejercicio 2020).

Contribución fiscal total de Almirall en 2021 (en miles de euros)

	31 de diciembre de 2021			31 de diciembre de 2020		
	Impuestos soportados ⁽¹⁾	Impuestos recaudados ⁽²⁾	Total	Impuestos soportados ⁽¹⁾	Impuestos recaudados ⁽²⁾	Total
EU-4 ⁽³⁾	12.773	60.889	73.662	38.993	54.062	93.054
Resto de Europa	6.712	12.642	19.353	5.492	7.812	13.303
Estados Unidos	(16.896)	3.872	(13.024)	(1.680)	2.732	1.052
Resto de países	14	36	50	15	1	16
Total	2.603	77.439	80.041	42.820	64.607	107.425

(1) Incluye los tributos que suponen un coste efectivo para la compañía (incluyen básicamente los pagos por el impuesto sobre beneficios, tributos locales, tasas diversas y cotizaciones a la Seguridad Social a cargo de la compañía).

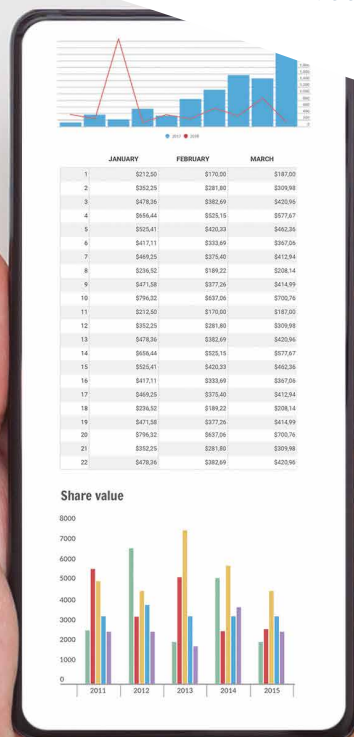
(2) Incluye los tributos que no repercuten en el resultado de la compañía, pero son recaudados por Almirall por cuenta de la Administración Tributaria o son ingresados por cuenta de terceros (incluyen básicamente el impuesto sobre el valor añadido neto, retenciones a las personas trabajadoras y terceros y cotizaciones a la Seguridad Social a cargo del/a empleado/a).

(3) EU-4 incluye España, Alemania, Italia y Francia.

Durante el ejercicio 2021, los impuestos soportados a efectos de la contribución fiscal total han representado el -6,4% del Resultado Neto del Grupo Almirall.

El ratio de contribución fiscal total ha sido negativo debido a la situación de pérdidas contables del Grupo en 2021. A pesar de ello, los impuestos soportados han ascendido a un total de 2.603 miles de EUR.

Asimismo, esta cifra incluye devoluciones significativas extraordinarias que han minorado notablemente la cifra de los impuestos soportados correspondiente al ejercicio 2021, en concreto: (i) en España, la devolución del Impuesto sobre Sociedades de dos ejercicios, de 2019 y 2020, y (ii) en Estados Unidos, la devolución del Impuesto sobre Sociedades pagado en los ejercicios 2014 y 2016, a consecuencia de la compensación de pérdidas generadas en 2019 y 2020. Dicha compensación se realizó en virtud de las medidas extraordinarias implementadas por el Gobierno federal de EE. UU. para mitigar la crisis generada por el Covid-19.





Marta Mir,
R&D Specialist, Almirall



Investigación y desarrollo

Innovación que transforma la vida de los pacientes	60
Principales indicaciones de Dermatología Médica	
Capacidades de I+D	62
Pipeline y desarrollo de fármacos	
Colaboraciones y asociaciones	64
AlmirallShare. La innovación nos guía	
Almirall SHINE. Impulsar la innovación sostenible	
Instalaciones y centros de innovación	72
Entrevista con el Dr. Karl Ziegelbauer, CSO	74
Transformación digital	76

Innovación que transforma la vida de los pacientes

La innovación está integrada en todo lo que hacemos, desde avances en I+D hasta implementar las últimas revoluciones digitales y técnicas. Al adoptar este poder para innovar, destacamos como líderes mundiales en Dermatología Médica.

Nuestro *Noble Purpose* nos anima a ofrecer soluciones de primera clase que marquen una diferencia significativa en la vida de los pacientes de todo el mundo. Desarrollamos y hacemos crecer nuestro pipeline con innovación interna y externa mediante nuestras capacidades de I+D, nuestra amplia red de colaboradores y nuestras actividades de desarrollo comercial y licencias. Siempre vamos un paso más allá con el fin de abordar el impacto que las enfermedades de la piel causan en el bienestar general y en la calidad de vida, examinando en todo momento el efecto a largo plazo de los tratamientos en entornos del mundo real.

Hemos dedicado nuestros recursos y experiencia a crear una red que permita a nuestro equipo de desarrollo empresarial identificar de forma asidua colaboraciones externas y oportunidades de concesión de licencias. Esto posibilita que podamos aprovechar y complementar nuestras capacidades internas y nuestra investigación. Además, hemos fomentado plataformas propias de innovación, como **AlmirallShare** y **SHINE**, creando, a su vez, un entorno ágil enfocado con precisión a las colaboraciones más estratégicamente adaptadas a nuestros objetivos empresariales. Estos socios incorporan una amplia gama de organizaciones, desde grupos de investigación académica, consorcios público-privado, profesionales sanitarios a grupos de apoyo a pacientes, que nos proporcionan acceso a capacidades de vanguardia, a las últimas tecnologías y a nuevos conocimientos. Todos estos son aliados vitales que ayudan a maximizar el valor de nuestra I+D y a minimizar el

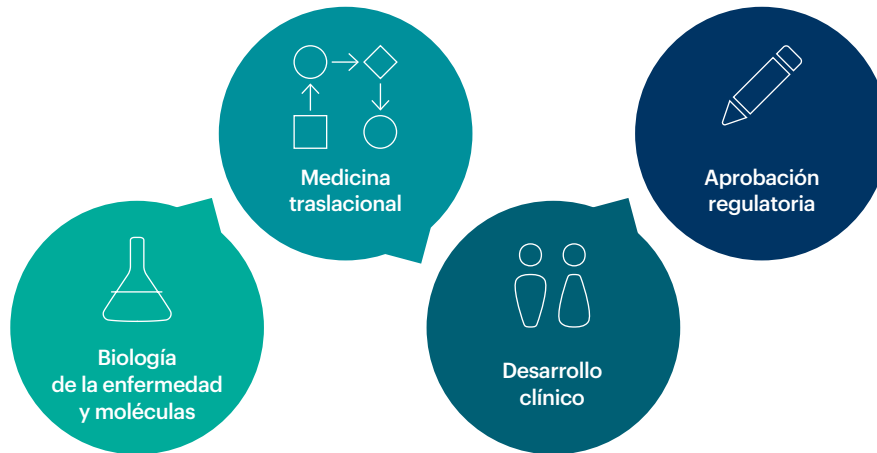
tiempo necesario para ofrecer las soluciones adecuadas. En 2021 invertimos más del 9% de las ventas netas anuales en I+D y construimos un pipeline en fase avanzada muy sólido.

En julio de 2021 nuestro equipo se reforzó con el nombramiento del Dr. Karl Ziegelbauer como Chief Scientific Officer. El Dr. Ziegelbauer cuenta con una amplia experiencia en la dirección de grandes organizaciones globales de I+D y en la creación de portfolios innovadores, por ejemplo, a través de colaboraciones estratégicas con instituciones de investigación académica líderes o pequeñas compañías biotecnológicas.

Hemos promovido nuestra plataforma abierta de innovación en I+D, AlmirallShare. Lanzada para establecer un nuevo ecosistema de colaboración en la investigación dermatológica, AlmirallShare solicita propuestas para contribuir a la identificación de nuevos activos en el tratamiento de afecciones dermatológicas, como nuevas entidades químicas, productos biológicos y otras terapias avanzadas para el tratamiento de las enfermedades de la piel. Se ha convertido en una herramienta clave para establecer asociaciones estratégicas de éxito y, como resultado, tenemos muchos proyectos de colaboración en curso muy interesantes.

Nuestra capacidad digital y las inversiones anteriores nos han permitido transformar rápidamente nuestra manera de trabajar para adoptar la tecnología digital. Durante la crisis de la Covid-19, nuestros equipos han demostrado su capacidad para cambiar de ritmo, adaptarse y aprovechar oportunidades, lo que nos ha permitido mantener buenas líneas de comunicación, tanto dentro de la compañía como con socios clave, profesionales sanitarios y pacientes.

Nuestras capacidades abarcan cada etapa de la cadena de valor de I+D



9%

de las ventas netas dedicadas a I+D

240

empleados en I+D

14%

de nuestra plantilla

Principales indicaciones de Dermatología Médica

Nuestro pipeline de I+D impulsa el valor futuro a través de la innovación y los tratamientos diferenciados, y fomenta la investigación sobre enfermedades inmunoinflamatorias, como la dermatitis atópica o la hidradenitis supurativa.

Además de esto, estamos desarrollando constantemente nuestra experiencia en enfermedades de cáncer de piel no melanocítico, como el carcinoma basocelular, el carcinoma de células escamosas o la queratosis actínica precancerosa, y ya hemos comenzado a explorar oportunidades de I+D en este campo. También estamos aprovechando oportunidades para tratar enfermedades dermatológicas raras y desatendidas que afectan a la calidad de vida de los pacientes.

Gracias a nuestra significativa experiencia en I+D, que se remonta a más de 60 años, hemos podido centrarnos en la innovación con diferentes modalidades de tratamiento, en particular nuevas entidades químicas (NCE) y nuevas entidades biológicas (NBE), con el apoyo de colaboraciones externas que nos permiten identificar y desarrollar tratamientos con un potencial transformador.

Nuestro enfoque terapéutico



Enfermedades de la piel inmunoinflamatorias

dermatitis atópica
hidradenitis supurativa
alopecia areata
psoriasis
vitiligo

Enfermedades raras de la piel

enfermedades bullosas autoinmunes
epidermólisis bullosa
ictiosis
pustulosis palmoplantar

Cáncer de piel no melanoma

queratosis actínica
carcinoma de células basales
carcinoma de células escamosas

Capacidades de I+D

Principales hitos de I+D en 2021

Resultados preliminares positivos en tres ensayos de fase III para lebrikizumab: ADhere, ADvocate 1&2 en colaboración con Eli Lilly

Inicio de un programa de fase III para la sareciclina en China

Contrato de licencia con Ichnos Sciences para un anticuerpo monoclonal first-in-class anti-IL-1RAP

Almirall se une a BIOMAP, un proyecto de investigación europeo de la Iniciativa de Medicamentos Innovadores (IMI) centrado en las enfermedades inflamatorias de la piel

Acuerdo con Tyrís Therapeutics sobre terapias génicas de última generación

Avances alentadores en nuestra colaboración con la Universidad de Dundee

Pipeline y desarrollo de fármacos

En Almirall tenemos capacidad y experiencia para impulsar terapias novedosas a través de todas las fases de investigación y desarrollo. Nuestro pipeline en fase inicial se vio reforzado en 2021 con los nuevos acuerdos estratégicos firmados con Tyrís Therapeutics e Ichnos Sciences.

En febrero establecimos una asociación estratégica con Tyrís Therapeutics para desarrollar terapias génicas de última generación. En 2021 el mercado europeo de la terapia génica generó unos ingresos de 2.900 millones de dólares. Se espera que el mercado mundial crezca considerablemente en los próximos ocho años, con una CAGR estimada del 30%. Por lo tanto, este movimiento reforzará nuestro portfolio a medida que entremos en un mercado con una creciente demanda anual de soluciones médicas innovadoras.

En diciembre celebramos un acuerdo de licencia exclusivo con Ichnos Sciences para un anticuerpo monoclonal anti-IL-1RAP (proteína accesoria del receptor de interleucina 1), llamado ALM27134 (anteriormente conocido como ISB880). Nuestros derechos exclusivos globales para desarrollar y comercializar ALM27134 para su uso en enfermedades autoinmunes nos permiten desempeñar un papel integral en el cumplimiento de las crecientes demandas. ALM27134 es un anticuerpo monoclonal first-in-class de alta afinidad totalmente humano de su clase que actúa sobre la IL-1RAP humana. Creemos que ALM27134 tiene un gran potencial para tratar a pacientes desatendidos en una serie de enfermedades dermatológicas autoinmunes. Esperamos que el estudio de fase I se inicie en la primera mitad de 2022.

Este año hemos presenciado un crecimiento acelerado en el mercado mundial del acné, y la previsión es que crezca a una CAGR del 3,1% de manera progresiva. Actualmente está valorado en más de 15.000 millones de dólares. Como parte de nuestra estrategia de expansión futura a China de **Seysara**[®] (sareciclina), un antibiótico oral para el tratamiento del acné vulgaris no nodular de moderado a grave, hemos iniciado ensayos clínicos de fase III para demostrar su eficacia y seguridad en pacientes chinos, con el objetivo de presentar una solicitud a la Administración Nacional de Productos Médicos de China (NMPA) en 2023.

En julio de 2021 Kaken Pharmaceutical otorgó a Almirall derechos europeos exclusivos para desarrollar y comercializar una formulación tópica de efinaconazol en Europa. El principio activo, un compuesto antifúngico triazol descubierto por Kaken Pharmaceutical, está indicado para el tratamiento de la onicomicosis, una infección fúngica de las uñas. Dado que tiene una baja afinidad de unión con la queratina, el componente principal de las uñas, tiene propiedades superiores de penetración en estas. El producto se comercializa en Japón desde 2014 con el nombre comercial de Clenafin[®]. También lo han lanzado en Estados Unidos, Canadá, Corea, Taiwán, Hong Kong y Macao las empresas asociadas de Kaken bajo el nombre comercial de Jublia[®]. Almirall planea presentar una solicitud de nuevo medicamento en Europa en la primera mitad de 2022.

Lebrikizumab

Lebrikizumab es un novedoso anticuerpo monoclonal anti-IL-13 de alta afinidad que desarrollamos con nuestro socio Eli Lilly para el tratamiento de la dermatitis atópica. Almirall cree que lebrikizumab ofrece la oportunidad de mejorar la eficacia, la tolerabilidad y la facilidad de uso de los pacientes, al tiempo que demuestra un perfil de seguridad favorable.

En agosto de 2021 publicamos los resultados preliminares de la semana 16 de dos estudios de fase III de monoterapia, ADvocate 1 y 2. En la semana 16 se cumplieron todos los criterios de valoración primarios y secundarios clave, incluido el aclaramiento cutáneo y la mejora del picor. Lebrikizumab produjo mejoras significativas con al menos un 75 % de aclaramiento cutáneo en más de la mitad de las personas con dermatitis atópica de moderada a grave, según EASI (índice de extensión e intensidad del eccema).

En diciembre de 2021 publicamos los resultados preliminares de un estudio de fase III de combinación con corticosteroides tópicos (CET), llamado ADhere. Los criterios de valoración primarios y secundarios clave se cumplieron en la semana 16 para los pacientes del grupo de combinación de lebrikizumab. Los resultados de seguridad fueron coherentes con los estudios previos de lebrikizumab en la dermatitis atópica.

Continuaremos trabajando con nuestro socio Eli Lilly y esperamos presentar solicitudes a la EMA en 2022.

Con una perspectiva positiva a largo plazo, nos centramos en desarrollar un portfolio de productos diferenciados, crear valor y priorizar oportunidades estratégicas para abordar las necesidades no cubiertas de los pacientes. Nuestro rendimiento y resultados sugieren que estamos en el camino correcto para avanzar en el pipeline y reforzar nuestra posición de liderazgo en el espacio de la Dermatología Médica.

Construir un pipeline sólido

Indicación de registro	Proyecto	Fase I	Fase II	Fase III	En proceso	Aprobación	Geografía
Psoriasis	Wynzora®						UE
Dermatitis atópica	Lebrikizumab						UE
Acné	Sareciclina						China
Onicomiosis	Efinaconazol						UE

Colaboraciones y asociaciones

En Almirall valoramos las numerosas colaboraciones y asociaciones que hemos desarrollado durante numerosos años. Cada año nuestra red de expertos crece de forma constante. Hemos forjado asociaciones importantes con instituciones académicas y científicas de primera clase, así como con organizaciones corporativas de todo el mundo. Estos acuerdos estratégicos refuerzan nuestra capacidad de explorar nuevos conceptos y enfoques, fortaleciendo y acelerando nuestra capacidad de sacar nuevas soluciones médicas al mercado. A lo largo de los años, estas estrechas colaboraciones han elevado nuestro perfil dentro de la comunidad científica, lo que nos ha convertido en un socio reconocido y fiable.

Tyris Therapeutics

Tyris Therapeutics es una compañía de terapia génica de última generación fundada por **Columbus Venture Partners**. El acuerdo estratégico de Almirall, firmado en el primer trimestre de 2021, tiene como objetivo investigar las terapias génicas no-virales para afecciones dermatológicas huérfanas. La terapia génica es un campo de investigación extremadamente importante dado que cerca de un 80 % de las enfermedades raras tienen un componente genético. Mediante la combinación de la innovadora tecnología de terapia génica no-viral de Tyris y la experiencia líder de Almirall en Dermatología Médica, las compañías tienen como objetivo desarrollar terapias génicas de última generación con un potencial transformador para el tratamiento de enfermedades dermatológicas genéticas raras.¹

BIOMAP

Almirall se incorporó al consorcio **BIOMAP** en el tercer trimestre de 2021. Esta iniciativa público-privada de la Iniciativa de Medicamentos Innovadores (IMI) incluye instituciones académicas de primera clase de 13 países diferentes de todo el mundo y llevará a cabo el mayor estudio hasta la fecha para identificar los impulsores moleculares de enfermedades inflamatorias de la piel, como la psoriasis y la dermatitis atópica. El proyecto tiene como objetivo descubrir biomarcadores que ayuden a predecir el curso natural de la enfermedad y la respuesta a la terapia. Explorará las causas subyacentes de ambas enfermedades, así como los factores genéticos y ambientales que influyen en la enfermedad de un paciente. El proyecto durará hasta marzo de 2023. La participación activa de Almirall en BIOMAP confirma nuestro compromiso con las soluciones médicas pioneras en dermatología y nuestra excelente relación con la comunidad académica científica.



Dundee University

Firmado en octubre de 2020, este acuerdo es una colaboración de investigación multidisciplinaria de tres años. La **Universidad de Dundee** es líder en Europa en la investigación en Ciencias de la Vida. Esta asociación estratégica tiene como objetivo descubrir novedosos fármacos candidatos utilizando la tecnología de degradación dirigida de proteínas (DPT). Se trata de una novedosa modalidad terapéutica que facilita la degradación completa de la proteína. El objetivo final de esta colaboración es proporcionar oportunidades de tratamiento innovadoras a los pacientes con enfermedades dermatológicas que tengan grandes necesidades médicas no cubiertas. Esta colaboración es un excelente ejemplo de la estrecha colaboración de Almirall con instituciones.

Ichnos Sciences

Este acuerdo de licencia exclusiva con **Ichnos Sciences** se firmó en diciembre. Con sede en Nueva York y laboratorios en Suiza, Ichnos se centra en el descubrimiento y desarrollo de tratamientos innovadores en oncología. Esta asociación otorga a Almirall los derechos globales para desarrollar y comercializar ALM27134, un anticuerpo monoclonal first-in-class de alta afinidad totalmente humano de primera clase que actúa sobre la IL-1RAP humana. Tiene el potencial de tratar una amplia gama de enfermedades dermatológicas autoinmunes desatendidas. Ichnos conserva los derechos de los anticuerpos que actúan sobre la vía IL-1RAP para indicaciones oncológicas.

Kaken Pharmaceutical Co Ltd.

Kaken Pharmaceutical Co. Ltd. es una compañía japonesa con amplia experiencia en I+D en campos como el sistema inmunitario, el sistema nervioso y las enfermedades infecciosas. En julio de 2021 Kaken otorgó a Almirall los derechos europeos exclusivos para comercializar y desarrollar efinaconazol. El efinaconazol, un inhibidor de la 14 alfa- desmetilasa, está indicado para el tratamiento de la onicomicosis. Su baja afinidad de unión con la queratina permite propiedades superiores de penetración en las uñas y, por lo tanto, es particularmente eficaz. Disponible en Japón desde 2014 bajo la marca comercial Clenafin®, posteriormente fue comercializado por las compañías asociadas de Kaken (marca comercial Jublia®) en Canadá, EE. UU., Corea, Taiwán, Hong Kong y Macao.

Universidad Carlos III de Madrid (UC3M) y la Fundación MEDINA

El acuerdo de Almirall con estas dos instituciones data de mayo de 2020. El proyecto denominado **TRIDs4DEB²** pretende encontrar nuevos tratamientos para la epidermólisis bullosa distrófica recesiva (RDEB) y otras enfermedades genéticas. La epidermólisis bullosa distrófica es una enfermedad congénita rara causada por alteraciones genéticas. El proyecto está financiado parcialmente por el **Centro de Desarrollo Tecnológico Industrial (CDTI)** integrado en el **Ministerio de Ciencia e Innovación de España**. La **Universidad Carlos III de Madrid** proporcionará acceso a la experiencia en modelos celulares derivados de muestras de pacientes, y la Fundación **MEDINA** dará acceso a su biblioteca exclusiva de extractos microbianos.

¹ <https://www.efpia.eu/news-events/the-efpia-view/blog-articles/is-gene-therapy-the-beginning-of-a-revolution-in-medicine/>

² TRIDs4DEB – Translational Read-through Inducers for Dystrophic Epidermólisis bullosa

23andMe

23andMe es una compañía pública de genómica personal y biotecnología con sede en Sunnyvale, California. Este acuerdo de licencia global, firmado con ellos a principios de 2020, ha proporcionado a Almirall los derechos para desarrollar y comercializar un anticuerpo biespecífico dirigido contra la IL-36. La IL-36, miembro de la superfamilia de citocinas IL-1, está asociado a varias enfermedades inflamatorias, que incluyen algunos trastornos dermatológicos. Esta asociación estratégica reforzará el portafolio de investigación en fase inicial de Almirall. Almirall aprovechará su experiencia en Dermatología Médica para acelerar el desarrollo preclínico de este anticuerpo con vistas a su posterior comercialización para uso en tratamientos de enfermedades de la piel.

WuXi Biologics

WuXi Biologics es una compañía líder mundial en plataformas tecnológicas de acceso abierto para el desarrollo de fármacos biológicos. Con la asociación firmada en 2020, Almirall ha obtenido acceso a las plataformas de anticuerpos propiedad de WuXi Biologics (que incluyen **WuXiBody™**) con el fin de descubrir múltiples y novedosos anticuerpos biespecíficos. La combinación del dominio de WuXi Biologics en tecnologías biológicas y la experiencia de Almirall en dermatología facilitará la identificación de anticuerpos biespecíficos como tratamientos eficaces de última generación para ayudar a los pacientes que sufren trastornos dermatológicos, por ejemplo, dermatitis atópica.

HitGen Ltd

Esta colaboración de investigación, que se anunció en marzo de 2019, tiene como objetivo establecer una plataforma avanzada de generación de nuevos compuestos para el tratamiento de la dermatitis atópica, basada en la amplia biblioteca de ADN codificado de **HitGen**. La biblioteca comprende casi 400.000 millones de compuestos. La asociación estratégica de Almirall se centra en identificar compuestos que reaccionen con dianas moleculares vinculadas con el eccema. Conforme a los términos del acuerdo, Almirall proporcionará reactivos y material para el cribado de las dianas, mientras que HitGen efectuará el cribado, la identificación de los compuestos, la confirmación y las pruebas tempranas contra las dianas seleccionadas, aprovechando su plataforma de cribado DEL única y patentada. El acuerdo con **HitGen Ltd.** refuerza el compromiso de Almirall de avanzar aún más en el desarrollo en el campo de la química de ADN codificado para proporcionar nuevas entidades orales para pacientes con dermatitis atópica.

Eli Lilly

En 2019 Almirall ejerció su opción con **Dermira** (adquirida por **Eli Lilly**) para la licencia de los derechos exclusivos para desarrollar y comercializar lebrikizumab, un novedoso anticuerpo monoclonal (AcM) en investigación que se une a IL-13 soluble con alta afinidad. Tiene una alta biodisponibilidad, una larga semivida y bloquea la señalización de IL-13. En 2021 se anunció el primer conjunto de datos de ensayos clínicos de fase III. Los criterios de valoración primarios y secundarios clave se cumplieron en 3 ensayos (ADvocate 1 y 2, Adhere), probando lebrikizumab en pacientes con dermatitis atópica de moderada a grave, ya sea en monoterapia (ADvocate 1 y 2) o en combinación con corticosteroides tópicos (ADhere). Almirall y Eli Lilly tienen la intención de iniciar solicitudes en la UE, EE. UU. y otras autoridades reguladoras en la segunda mitad de 2022.

Athenex

El acuerdo de colaboración de Ammirall con **Athenex** se firmó durante el cuarto trimestre de 2017 para el desarrollo y la comercialización de tirbanibulina (Klisyri®) en EE. UU. y Europa. Athenex es una compañía biofarmacéutica global dedicada al descubrimiento y desarrollo de nuevos tratamientos para el cáncer. La tirbanibulina es un nuevo inhibidor de microtúbulos, indicado para el tratamiento tópico de la queratosis actínica (AQ) en la cara o el cuero cabelludo. Athenex ha sido responsable de llevar a cabo todos los ensayos preclínicos y clínicos. Tras recibir la aprobación de la FDA en 2020, el medicamento se lanzó en EE. UU. Poco después de esto, tras cuatro años de estrecha colaboración, Ammirall y Athenex anunciaron durante el segundo trimestre de 2021 la aprobación por parte de la Comisión Europea de Klisyri® para el tratamiento tópico de la AQ en la cara o el cuero cabelludo en adultos.

	Proyectos de investigación	Desarrollo temprano	Desarrollo completo	Registro
Moléculas pequeñas				
Biológicos				
Terapias génicas				

AlmirallShare: La innovación nos guía

En Almirall nos comprometemos a maximizar nuestro conocimiento científico tanto a través de la excelencia interna como de colaboraciones con expertos. Al fomentar un conocimiento compartido global, sabemos que podemos liberar el potencial e impulsar el desarrollo de nuevas soluciones médicas dermatológicas.

En 2017 lanzamos nuestra plataforma de innovación abierta, **AlmirallShare**. Esta plataforma facilita las oportunidades de asociación para nuevos activos y acelera la generación de nuevos tratamientos. Cada año, mediante convocatorias de propuestas publicadas online (sharedinnovation.almirall.com), se invita a posibles socios (científicos individuales, grupos académicos, empresas biofarmacéuticas) a abordar desafíos específicos para nuestro negocio.

La accesibilidad online de AlmirallShare fomenta el diálogo internacional e inspira la creatividad científica. Las propuestas enviadas pueden ser elegibles para colaboraciones de investigación avanzada o desarrollo preclínico, subvenciones de investigación y caracterización adicional de activos en ensayos dermatológicos clave.

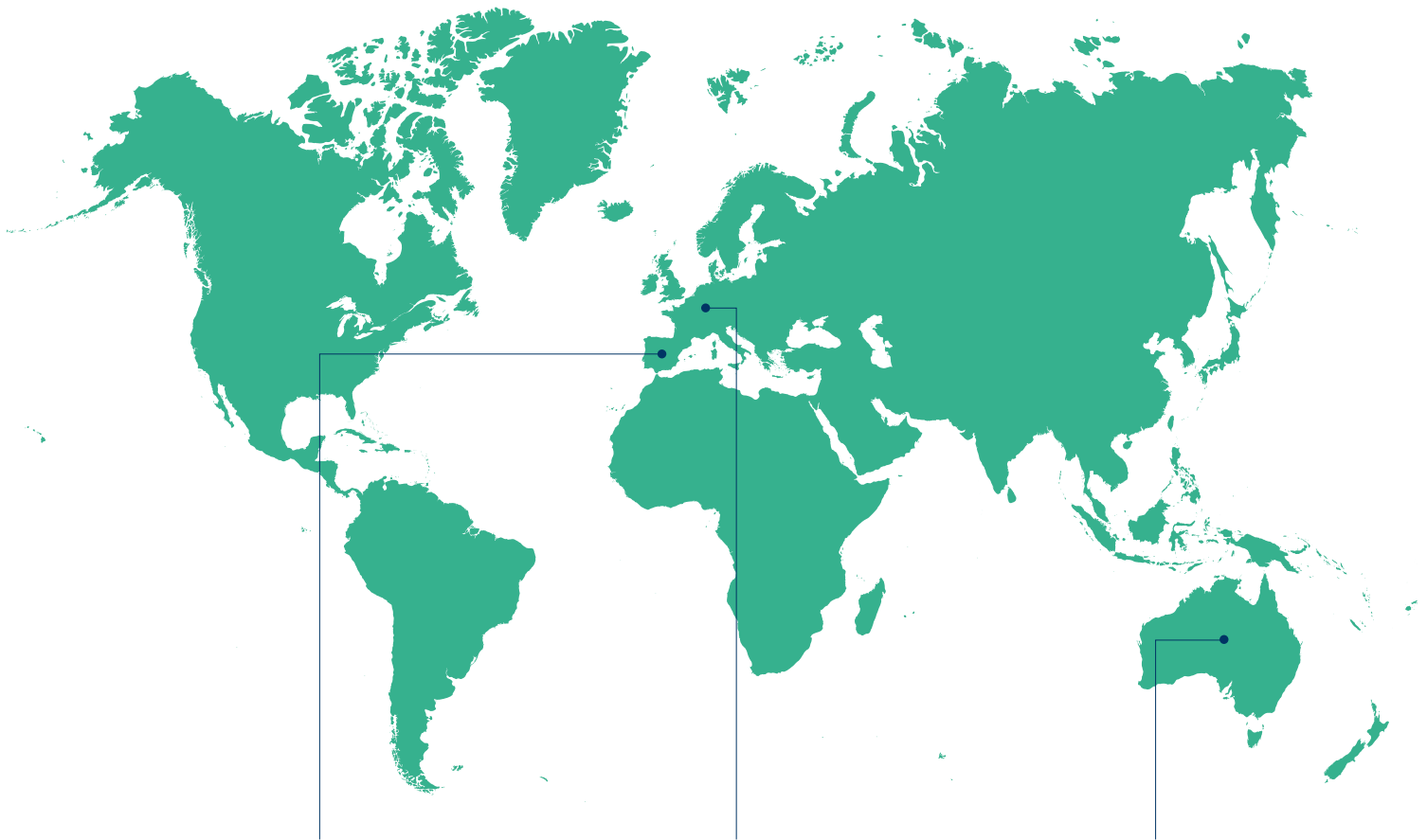
Desde su lanzamiento hace cinco años, AlmirallShare ha atraído a más de 1.100 científicos y ha recibido 560 propuestas de 54 países. La plataforma nos ha permitido forjar colaboraciones únicas y valiosas con científicos, universidades, instituciones públicas y privadas, hospitales y empresas de biotecnología. Algunas de estas colaboraciones iniciales han dado lugar a relaciones a largo plazo, como la colaboración con el Hospital Sant Pau, en Barcelona. Gracias a AlmirallShare, hemos podido obtener un reconocimiento cada vez mayor de la comunidad científica, elevando nuestro perfil como socio de confianza para futuras colaboraciones.

En julio iniciamos nuestra sexta convocatoria. El enfoque de este año ha sido la identificación de nuevos activos para el tratamiento de enfermedades de la piel inmunoinflamatorias, enfermedades de la piel raras e indicaciones dermatológicas.

Hasta la fecha contamos con ocho proyectos colaborativos con siete instituciones. Estos incluyen colaboraciones para nuevas terapias (**IDIBAPS, Universidad de Turín, Universidad del Sur de Australia, Hospital de la Santa Creu i Sant Pau**), nuevas dianas (**Dublin City University, Universidad de Namur**) y nuevos modelos preclínicos (**University College Dublin, Universidad de Sheffield**).

Nuestro deseo de fomentar la creatividad científica y reunir a personas y culturas es una de nuestras fortalezas. En un mundo globalizado en rápido movimiento, aprovechar la creatividad científica mediante la colaboración acelera el progreso y fomenta nuevas formas de pensar. Y AlmirallShare lo facilita. Es un canal poderoso para el intercambio científico y la colaboración interfuncional en todos los continentes. Cada año, partiendo de nuestro proceso científico internacional y mediante iniciativas colaborativas, alimentamos constantemente nuestra capacidad de romper barreras, innovar y ser pioneros en soluciones de Dermatología Médica para nuestros pacientes. Esto, junto con nuestra sólida trayectoria como socio y una presencia internacional, conforman los cimientos del creciente éxito de AlmirallShare.

Colaboraciones académicas



España

IDIBAPS (Instituto de Investigaciones Biomédicas August Pi i Sunyer)

Hospital de la Santa Creu i Sant Pau

Europa

Charles Institute (University College Dublin)

Dublin City University

Universidad de Namur

Universidad de Turín

Universidad de Sheffield

Australia

Universidad del Sur de Australia



Almirall SHINE. Impulsamos la innovación sostenible

A principios de 2021 lanzamos SHINE, una iniciativa basada en la investigación cuyo objetivo es impulsar la innovación dermatológica promoviendo colaboraciones con centros de excelencia de todo el mundo. Esta iniciativa también facilitará una comprensión más profunda de las enfermedades dermatológicas, el acceso a nuevas tecnologías y el descubrimiento de enfoques terapéuticos innovadores. SHINE demuestra el compromiso de Almirall con la excelencia científica y la colaboración con la comunidad científica para proporcionar posibles nuevas soluciones en áreas terapéuticas clave. La iniciativa creará un valor sustancial para Almirall al enriquecer el portfolio de I+D con proyectos innovadores y expansión de indicaciones, aumentando la calidad y velocidad de la ejecución de I+D.

En los últimos diez años, los beneficios de las colaboraciones con instituciones académicas y de la industria se han visto reconocidos de manera constante. SHINE es una interfaz muy valiosa cuyas ventajas son particularmente notables en la investigación y el descubrimiento científicos. En Almirall nuestros estrechos vínculos con el mundo académico no son algo nuevo. Impulsados por nuestro sentido de propósito y nuestro compromiso con la excelencia científica, ya hemos forjado anteriormente colaboraciones con

universidades e instituciones académicas de todo el mundo. La iniciativa SHINE lo que hace es fortalecer y ampliar estos vínculos, y ampliar nuestra experiencia y conocimientos en Dermatología Médica. También aumenta nuestra capacidad para proporcionar nuevas soluciones en áreas terapéuticas clave.

Con 85 centros de excelencia y unos 100 médicos-científicos identificados actualmente en Europa y EE. UU., se establecen nuevos objetivos en cuanto a enfermedades que actualmente carecen de soluciones médicas. SHINE no solo garantiza un acceso más amplio a la ciencia innovadora, facilita la innovación temprana y promueve sinergias con instituciones y expertos, sino que también nos proporciona acceso a muestras de pacientes relacionadas con enfermedades de la piel inmunoinflamatorias. La iniciativa ayuda a dinamizar el descubrimiento y la innovación a medida que vaya reuniendo ideas, experiencia y tecnología.

A través de esta iniciativa, este año hemos forjado tres nuevas colaboraciones de investigación con instituciones de primera clase: la Universidad de Michigan (EE. UU.), la Universidad de Dundee (Escocia) y la Universidad Goethe de Fráncfort del Meno (Alemania).



Universidad de Michigan

Esta asociación, que cuenta con el profesor Dr. Johann Gudjonsson como investigador principal, tiene como objetivo ampliar nuestro conocimiento de la **hidradenitis supurativa**. Esta enfermedad crónica de la piel está causada por la oclusión del folículo piloso y afecta a áreas amplias del cuerpo como la axilar, inguinal, anogenital, glúteo e inframamaria. El folículo piloso dilatado se rompe y derrama su contenido en la dermis, lo que provoca una respuesta inflamatoria, nódulos, abscesos y, en etapas posteriores, formación y cicatrización de tracto sinusal. La enfermedad a menudo puede hacer que los pacientes sufran marginación o depresión, o que tengan una visión alterada de su imagen corporal. Hasta la fecha no existe ningún tratamiento o cura eficaz para esta enfermedad ampliamente desconocida por el público en general.

Universidad de Dundee

Esta colaboración de investigación está dirigida por el **Dr. John Foerster**, profesor titular de la Facultad de Medicina de la Universidad de Dundee. El objetivo de esta asociación es desarrollar enfoques de tratamiento diferenciados e innovadores para las enfermedades dermatológicas. La colaboración utilizará una novedosa plataforma que tiene como objetivo controlar completamente el picor por medio de un efecto terapéutico prolongado y profundo para los pacientes. La iniciativa aprovechará un tratamiento inmunitario patentado para afecciones inflamatorias crónicas como el prurigo nodular. Actualmente, los tratamientos disponibles para estas enfermedades son insuficientes.

Universidad Goethe de Fráncfort del Meno

El **Dr. Andreas Pinter**, médico sénior en Investigación Clínica en el Departamento de Dermatología, Venereología y Alergología de la Universidad Goethe de Fráncfort del Meno, lidera esta colaboración con nosotros. La investigación se centra en la **hidradenitis supurativa**. El proyecto, que investiga las diferencias entre los estadios grave y moderado de esta enfermedad, tiene como objetivo comprender mejor la evolución de esta afección y encontrar soluciones para tratar su progresión.

Instalaciones y centros de innovación

Centro de innovación

Nuestros equipos impulsan la innovación. Nuestra organización de I+D cuenta con 240 empleados altamente cualificados radicados principalmente en Europa y EE. UU. Disponemos de un centro de I+D en Europa, en Sant Feliu de Llobregat (Barcelona, España).

El centro de Sant Feliu de I+D se inauguró en 2006. Equipado con lo último en tecnología, este centro supervisa todas las fases del proceso de I+D, desde los ensayos preclínicos hasta los ensayos de fase III.

Nuestras inversiones y adquisiciones estratégicas en infraestructura han capacitado a Almirall para hacer avances en el pipeline y obtener éxitos en descubrimiento, desarrollo, lanzamiento y fabricación de tratamientos innovadores en Dermatología Médica.

Instalaciones

Nuestra sede central se encuentra en Barcelona (España) y estamos presentes en más de 70 países. Contamos con una plantilla diversa, comprometida y altamente cualificada, y más de 13 filiales globales que están estratégicamente ubicadas en toda Europa y EE. UU.

Nuestras terapias se producen de acuerdo con los estándares y normativas internacionales más rigurosos, tanto en nuestra red interna de centros (dos plantas químicas en Sant Celoni y Sant Andreu, España, y dos plantas farmacéuticas en Sant Andreu, España, y Reinbek, Alemania) como en nuestra red externa de fabricantes. En 2021 se fabricaron de forma segura y eficiente casi 100 millones de unidades de productos Almirall en nuestra red de fabricación, y nuestras instalaciones están totalmente preparadas para dar apoyo a todos los futuros lanzamientos y necesidades de I+D. Asimismo, en junio anunciamos la aprobación de la FDA para la producción de **Seysara**[®] (sareciclina), un antibiótico oral para el tratamiento del acné vulgaris no nodular de moderado a grave, en nuestra planta de Sant Andreu de la Barca (Barcelona).

Sede central	Centros de I+D	Plantas químicas	Plantas farmacéuticas
Barcelona, España	Sant Felú de Llobregat, Barcelona, España	Sant Celoni, Barcelona, España Sant Andreu de la Barca, Barcelona, España	Sant Andreu de la Barca, Barcelona, España Reinbek, Alemania



Entrevista con

el Dr. Karl Ziegelbauer, Chief Scientific Officer

“Nuestro objetivo de I+D es proporcionar soluciones a nuestros pacientes y abordar sus necesidades no cubiertas”

Almirall va camino de convertirse en líder en Dermatología Médica. ¿Cómo definiría a un líder?

Diría que ser considerado un líder en el campo de la Dermatología Médica surge de una serie de factores. Sin duda, ante todo, es la capacidad de proporcionar los productos adecuados capaces de marcar una diferencia real en la vida de los pacientes. Esta es nuestra misión principal y, claramente, es por eso por lo que estamos aquí. Sin embargo, liderar el camino es algo más que simplemente desarrollar los productos adecuados. También se trata de reconocer la importancia que tiene desarrollar un amplio portfolio que incorpore diferentes compuestos y productos para tratar las muchas facetas que presenta cada tipo de enfermedad de la piel. Por ejemplo, si observamos a pacientes que padecen psoriasis, Almirall puede ofrecer tratamientos orales, tópicos e inyectables. Esto nos sitúa en una clara ventaja, ya que podemos proporcionar una gama completa de productos a los pacientes de acuerdo con la gravedad de su enfermedad o sus preferencias individuales. Por lo tanto, estamos en una posición de liderazgo muy fuerte en este sentido. Sin embargo, la capacidad de liderar en este campo supone mucho más que contar con un amplio portfolio de productos y una organización de I+D eficaz. Ser líder también consiste en mantener altos estándares y ser reconocido como tal por la comunidad científica y otros grupos de interés.

¿Cuál es la estrategia de I+D de Almirall para lograr esto?

Nuestra estrategia de I+D refleja los mismos ejes que acabo de describir. El objetivo principal es proporcionar soluciones a nuestros pacientes y abordar sus necesidades no cubiertas. Por lo tanto, hacemos hincapié en la importancia de contar con un equipo de I+D fuerte y altamente cualificado que sea capaz de ofrecer innovación a los pacientes. Nuestro prometedor pipeline en fase avanzada progresó en 2021, por ejemplo, con una exitosa aprobación normativa de Wynzora® y el lanzamiento de Klisyri® en Europa. Esto demuestra la fortaleza de nuestro equipo. Además, el reconocimiento que recibimos de la comunidad científica es otro indicador importante. Su apoyo y conocimiento son clave para encontrar nuevas soluciones médicas, y por eso nuestra estrategia adopta la innovación abierta, mediante la

cual podemos aprovechar oportunidades de asociación con otras instituciones y negocios.

Cada año, desarrollamos activamente las colaboraciones actuales e identificamos otras nuevas. Por ejemplo, en 2021 firmamos un acuerdo de licencia con Ichnos para el anticuerpo monoclonal anti-IL-1RAP ALM27134. Se trata de un anticuerpo monoclonal first-in-class de alta afinidad totalmente humano, el primero de su clase, que se dirige al IL-1RAP humano; un correceptor de tres citocinas diferentes que se supone que están implicadas en diferentes enfermedades de la piel autoinmunes. Otro ejemplo de colaboración sería nuestra iniciativa SHINE, que nos ayudará a llegar a posibles socios académicos de todo el mundo.

En su opinión, ¿qué es lo que hace que Almirall destaque en Dermatología Médica?

Ciertamente contamos con numerosas capacidades, pero creo que hay algunos aspectos que nos hacen destacar. Nuestro enfoque en Dermatología Médica ha significado que podemos atraer talento que desee trabajar en toda la cadena de valor de este dominio científico, no solo en el descubrimiento sino también en el desarrollo y la comercialización. Además, tenemos una ética laboral en la que intentamos mejorar continuamente. Nunca nos dormimos en los laureles porque sabemos que siempre hay margen de mejora. Esta es la razón por la que tenemos un talento y una experiencia excelentes. Debemos continuar así y hacer que sea nuestra prioridad atraer al mejor talento de Europa, tanto a nivel nacional como internacional.

La naturaleza de la I+D farmacéutica supone que, para sacar un producto al mercado, es necesario centrarse en un gran número de proyectos debido a la alta tasa de fallos. ¿Cómo aborda Almirall I+D todo esto?

Cuando se inicia un proyecto, pueden pasar entre 10 y 12 años desde que se genera la idea hasta que se lanza al mercado. Además la tasa de éxito probable es de menos del 1%. Abordamos esto creando un portfolio de

proyectos y, como ya he comentado, complementando nuestras actividades internas con la colaboración de socios académicos. Estos pueden proporcionarnos novedosas ideas de proyectos con organizaciones de investigación por contrato donde podemos acceder a ciertas tecnologías y desarrollar aún más nuestras moléculas. Nos ponemos en contacto constantemente con médicos-científicos para explorar oportunidades de colaboración incluso en las primeras fases. En estas primeras fases, podemos identificar ideas de nuevos objetivos potenciales. A continuación, podemos desarrollarlos aún más, por ejemplo, elaborando compuestos contra esas dianas para explorar si estas nuevas hipótesis podrían traducirse en programas de desarrollo preclínico y, finalmente, clínico.

¿Cuáles son las principales enfermedades en las que pretenden invertir para ofrecer soluciones innovadoras en dermatología y por qué?

En términos generales, es Dermatología Médica y este es un ámbito muy amplio. Lo agruparía en tres campos. El primero de ellos son las enfermedades inflamatorias relacionadas con el sistema inmunitario, como la dermatitis atópica, la hidradenitis supurativa, la alopecia areata, la psoriasis y el vitíligo. Algunas de esas enfermedades ya están bien controladas, como la psoriasis, pero aún no hay cura. Otras como el vitíligo todavía carecen de tratamientos eficaces y seguros. Luego tenemos el segundo grupo, que es lo que se denomina enfermedades dermatológicas raras como genodermatosis, enfermedades dermatológicas con alteraciones genéticas. Hay hasta 600 enfermedades raras de la piel. Nuestra prioridad aquí es cómo podemos abordarlas. Un ejemplo de este año sería nuestra colaboración con Tyrus Therapeutics para abordar la genodermatosis rara utilizando terapias génicas no-víricas. La tercera categoría son los cánceres de piel no melanocíticos. Aquí se incluyen, por ejemplo, el carcinoma de células escamosas y la queratosis actínica. Ciertamente, cuando observamos todo este espectro, está claro que todavía existe una necesidad médica muy alta.

A nivel mundial, nuestro primer principio rector es que estamos analizando las áreas en las que los pacientes no tienen buenas opciones. Un buen ejemplo es el vitíligo. Esta enfermedad se manifiesta como despigmentaciones que pueden dominar grandes partes del cuerpo. Los pacientes se enfrentan no solo a la parte física, sino también a un gran estrés psicológico. Nos centramos en estas áreas porque nuestra ambición es encontrar tratamientos capaces de controlar los síntomas o incluso desarrollar otros curativos. Científicamente, esto es extremadamente desafiante y aquí es donde nuestra visión en cuanto al portfolio es efectiva, ya que nos proporciona una combinación de diferentes elementos para poder desarrollar un fármaco final exitoso.



Habla de oportunidades de colaboración. ¿Puede explicar las ventajas de colaborar con compañías biotecnológicas?

Lo que nos aportan es muy importante. Las pequeñas compañías biotecnológicas pueden proporcionar un nuevo punto de vista para examinar las cosas. En todos los campos hay muchas hipótesis establecidas y algunas que la gente cree que son conocidas y válidas. La ventaja de una compañía biotecnológica es que, basándose en algunas nuevas tecnologías y en el desarrollo de nuevos conocimientos sobre la biología de las enfermedades, no tienen miedo a desafiar el paradigma. Este desafío puede, sin duda, impulsar nuevas ideas y soluciones innovadoras para los pacientes.

Transformación digital

Creemos que la transformación digital es fundamental para la evolución de la industria farmacéutica. Nuestro equipo continúa implementando iniciativas digitales innovadoras que abordan desafíos clave que son únicos para una atención sanitaria basada en el valor. De hecho, mediante el uso de nuevos sistemas y conocimientos derivados de los datos, podemos cambiar la forma en que trabajamos, innovamos y creamos oportunidades de crecimiento. Al realizar transacciones con datos de una manera más significativa, podemos encontrar diferentes áreas de crecimiento para nuestro negocio. Esta transformación está motivada por nuestro deseo de desarrollar soluciones médicas innovadoras para mejorar la vida de los pacientes. Nuestra visión es pragmática y creativa para que podamos aprovechar las amplias posibilidades que la transformación digital puede ofrecer.

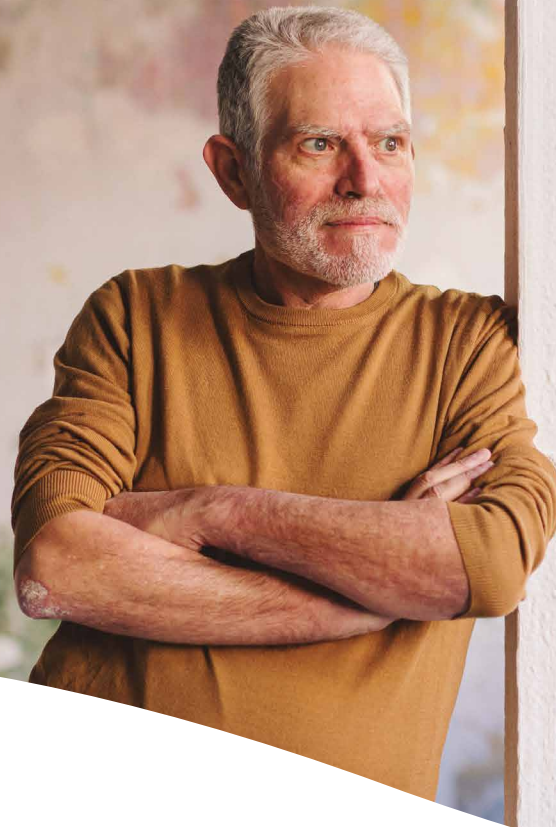
En este sentido, reconocemos el enorme potencial que las colaboraciones y las empresas conjuntas pueden proporcionar a la hora de abordar los desafíos actuales y futuros en dermatología. En 2019 Almirall creó la aceleradora de start-ups de salud digital, **Digital Garden**. Esta iniciativa está diseñada para acelerar nuestro proceso de digitalización al nutrir y ayudar a las start-ups o empresas emergentes en dermatología centradas en servicios y soluciones innovadoras a lo largo del recorrido del paciente. Las empresas emergentes seleccionadas se asocian con mentores de la compañía que les proporcionan una visión de la industria farmacéutica, lo que les lleva a su siguiente etapa de desarrollo. Los beneficios se multiplican por dos ya que, a través de colaboraciones, facilitan nuevas formas impulsadas por la tecnología para resolver desafíos farmacéuticos específicos, pero también nos acercan a las muchas tecnologías digitales potenciales que podrían facilitar nuestra capacidad de innovar.

Hasta la fecha, Almirall ha forjado colaboraciones con varias de esas empresas emergentes. Se centran en encontrar nuevas soluciones digitales para mejorar las comunicaciones entre el paciente y el profesional sanitario, aprovechando los datos para ayudar al profesional sanitario a cuidar de sus pacientes, así como a desarrollar iniciativas de adhesión y gestión de la medicación. Este año invitamos a seis start-ups de la UE y EE. UU. (Legit, Ampersand, Tryl, Athena Tech, Patchai y Villa Health).

Desde sus inicios, **Digital Garden** ha evolucionado positivamente, lo que ha dado como resultado nuestra **Digital Academy** en 2020. En 2021, nos asociamos con la escuela de negocios ESADE para instigar el **programa de formación de liderazgo empresarial** para nuestros mentores y start-ups con el fin de equiparlos mejor para los desafíos futuros. Esta interacción directa entre los miembros de nuestro personal y las empresas conjuntas ayuda a difundir una mentalidad emprendedora dentro de nuestros equipos, promoviendo, a su vez, nuestra transformación

interna. Hasta la fecha, más de 70 mentores han pasado por esta academia, que está demostrando ser una rica fuente de intercambio de ideas, fomentando la agilidad dentro de sus respectivos





Digitalización al servicio de los pacientes

En Almirall el motor de nuestro proceso de digitalización es la gran cantidad de oportunidades que se pueden diseñar para revolucionar la vida de los pacientes en la actualidad y en el futuro. En enero, formamos una asociación estratégica con Happify Health, líder en soluciones terapéuticas digitales (DTx), para mejorar la salud mental y física, lo que dio lugar a la creación de un programa digital diseñado para apoyar a los pacientes con psoriasis llamado **Claro**. Este programa nos permite fortalecer la red de apoyo disponible para estos pacientes y proporcionarles un medio para comprender mejor su propia experiencia personal de esta enfermedad de la piel. Se basa en las ciencias de la terapia cognitivo-conductual (TCC), la psicología positiva y la atención plena, y está diseñado para acompañar a los pacientes durante el tratamiento. Este año 2021 ha sido testigo de su lanzamiento en el Reino Unido y también en España, en colaboración con la asociación de pacientes Acción Psoriasis.

Nuestra transformación digital se extiende a todas las unidades de negocio. Este año hemos diseñado el programa **Digital Natives Almirall (DNA)** para aumentar la innovación digital interna y reforzar el conocimiento del equipo. DNA proporciona un medio para compartir las mejores prácticas e ideas, y obtener financiación. Ahora incluye más de 15 proyectos de 7 países, incluido el Virtual Hospital @home. En línea con nuestro enfoque en el paciente, los proyectos de ADN seleccionados son aquellos que tendrán un impacto directo en los pacientes, la cobertura y el compromiso de los PS.

En términos de I+D, pretendemos aprovechar las numerosas innovaciones disponibles que mejorarán los métodos de investigación, aumentarán la circulación de información y promoverán el progreso en Dermatología Médica.

En el área industrial, actualmente estamos utilizando nuevas tecnologías que mejoran el proceso de fabricación, como el **mantenimiento predictivo (PdM)**. PdM utiliza datos de sensores de IoT, IA y aprendizaje automático para permitir la evaluación constante de la afección y el rendimiento de los equipos de fabricación. Esta tecnología detecta posibles puntos débiles en diversos tipos de maquinaria, lo que ayuda a evitar la interrupción de la línea de producción o incluso fallos mecánicos completos. Con una reducción estimada de los costes de mantenimiento de un 18-25% y una mayor productividad demostrada, los beneficios hablan por sí solos. Utilizando el resultado de los análisis avanzados efectuados, estamos implementando cambios en algunas rutinas de mantenimiento para la calibración de sensores. Se realizarán cuando los datos lo aconsejen, reduciendo la interrupción del funcionamiento de la maquinaria.

Otro ejemplo en la fabricación es cómo mejoramos el proceso FillWeight en nuestra fábrica de Reinbek. Después de analizar más de dos años de datos, proporcionamos un algoritmo que optimiza la cantidad de producto a granel que se incluirá en cada bote que producimos, logrando ahorros significativos durante 2021 y aumentando la producción. En EE. UU. hemos terminado un algoritmo de aprendizaje automático que predice las rentabilidades que tendremos en cada lote, con el fin de optimizar la provisión de rentabilidades que incluimos en nuestro balance.

En Almirall nuestra misión es ofrecer soluciones innovadoras a los pacientes que no solo cambien positivamente su vida, sino que aceleren el proceso de desarrollo. Al liberar el enorme potencial de la innovación digital, podemos garantizar un crecimiento positivo y, a su vez, cumplir esta promesa a nuestros pacientes.



ESG

Medioambiente, Social y Gobierno

80

Nuestra visión en ESG

Nuestra estrategia ESG

Medioambiente

84

Acción climática

Protección medioambiental

Economía circular

Social

86

Colaboraciones cercanas a las necesidades de nuestros pacientes

Campañas de sensibilización

Gestión de cadenas de suministro responsables

Nuestros equipos, un valor de futuro

Capital humano

Gobierno Corporativo

96

Consejo de Administración

Retribución

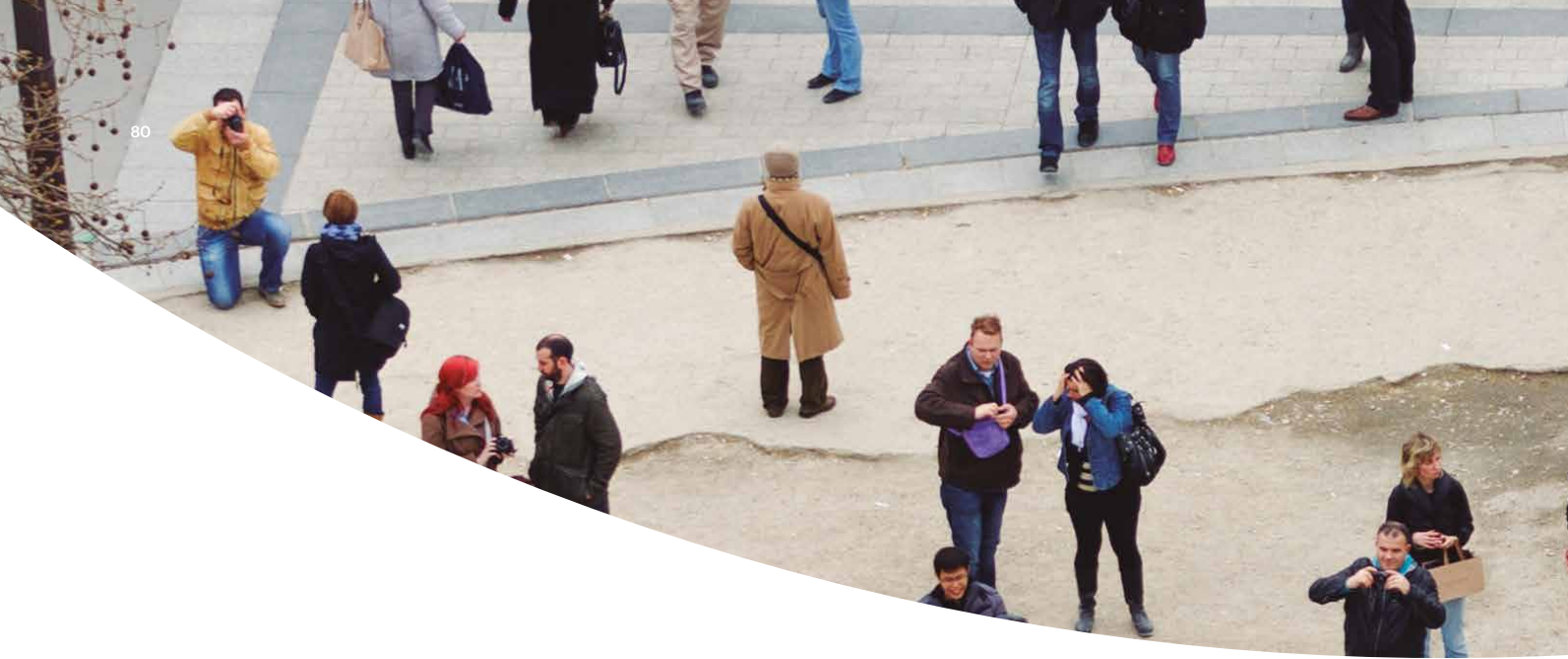
Comisiones del Consejo

Comité de Dirección

Estructura de gestión de riesgos

Ética y *Compliance*

110



Medioambiente, Social y Gobierno

Nuestra visión en ESG

En Almirall vemos la sostenibilidad como un compromiso para crear valor económico, social y medioambiental para todos nuestros grupos de interés, de modo que podamos causar un impacto significativo y contribuir al desarrollo de una sociedad saludable. Nuestra forma de trabajar se basa en el respeto y la integridad. Estos valores son intrínsecos a nuestro **Noble Purpose**, que es construir un legado para las generaciones futuras transformando el mundo del paciente, convirtiéndolo en un lugar mejor y más saludable.

Nuestra visión con respecto a los retos medioambientales, sociales y de gobierno (Environmental, Social and Governance, ESG) nos ayuda a avanzar en nuestro propósito. Los principios, definidos en nuestra Política de Sostenibilidad y aprobados por el Consejo de Administración, establecen una base sólida para actuar con responsabilidad medioambiental, social y de gobierno. La supervisión y coordinación de toda la actividad empresarial relacionada con ESG y la sostenibilidad están bajo el auspicio del CEO de Almirall, con la supervisión de la Comisión de Auditoría. El CEO propone las líneas estratégicas y los planes corporativos relativos a ESG, establece las medidas de gestión y control necesarias y revisa los programas e iniciativas.

Las funciones operativas se delegan en el Comité ESG, creado en 2020. El Comité ESG, compuesto por una sección transversal de personal de dirección, está presidido por el VP

of Human Resources (miembro del Comité de Dirección). Su secretario es el Head of Corporate Social Responsibility. El Comité ESG se reúne trimestralmente para supervisar y ejecutar la implementación de nuestra Estrategia ESG (2021-2023). Tiene las siguientes responsabilidades:

Reforzar la estrategia ESG en la organización.

Respaldar iniciativas clave en todas las funciones de la organización y hacer un seguimiento para garantizar su ejecución.

Supervisar y mantener un inventario de las iniciativas ESG en curso y concluidas.

Proporcionar apoyo a los planes de comunicación y compromiso internos y externos de ESG.

Garantizar la gestión de las auditorías de sostenibilidad y ESG, y la presentación de informes de diferentes grupos de interés (autoridades, socios, esquemas voluntarios, etc.).



Nuestra estrategia ESG

Como resultado de un amplio diagnóstico interno y externo dirigido a analizar las necesidades, expectativas y posicionamiento de ESG para todos los grupos de interés de Almirall, el Consejo de Administración formuló y validó una estrategia para 2021-2023 en julio de 2020. Durante 2021, Almirall progresó en el desarrollo e implementación de la Estrategia ESG, que incluye 15 iniciativas que nos ayudarán a alcanzar los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) de las Naciones Unidas¹. Se han dividido en cuatro pilares: Medioambiente, Social, Gobierno, y Gestión y Comunicación.

El Foro Económico Mundial, en su Informe Anual de Riesgos Globales de 2021, clasificó las amenazas medioambientales como las primeras de su lista por sexto año consecutivo. En particular, el fracaso de la acción climática se consideró el riesgo número uno con el impacto potencialmente más grave durante la próxima década. En reconocimiento de esto, Almirall ha desarrollado un plan integral. Este plan se centra en la reducción de la huella de carbono global, la maximización de nuestra energía renovable y la reducción del consumo de energía en todo el modelo de negocio a través de una gestión eficiente de la energía. Nuestro compromiso es esforzarnos continuamente por identificar y mitigar cualquier acción que pueda afectar negativamente al medioambiente.

Nuestro compromiso con ESG también abarca la necesidad de respetar la diversidad y la igualdad. Con una plantilla que representa a 26 nacionalidades y en casi igualdad de género (53 % de mujeres frente a 47 % de hombres), identificará la discriminación e implementará acciones que garantizarán la igualdad y la diversidad. Promovemos el desarrollo personal y profesional a través de iniciativas de talento.

Con presencia internacional, nuestra estrategia ESG tiene alcance global. La hemos diseñado para luchar contra la desigualdad, la injusticia social y las malas condiciones laborales, lo que nos permite transformar vidas en todo el mundo. Por lo tanto, hemos hecho que sea nuestra prioridad implementar la gestión de riesgos de la cadena de suministro

global con el fin de rastrear y controlar nuestra cadena con precisión, así como evaluar factores ESG que puedan contravenir nuestra ética empresarial.

Este año hemos revisado nuestra Política Antisoborno y Anticorrupción, lo que garantiza una evolución positiva en esta área. En 2021 también hemos revisado y actualizado nuestro Código Ético, al que ahora se puede acceder directamente desde nuestras páginas web corporativas. En diciembre, de acuerdo con nuestra estrategia de **Compliance** y Privacidad, implementamos un nuevo canal de denuncia de irregularidades, **SpeakUp!** Esta plataforma garantizará la transparencia y la conducta ética en todas las unidades de negocio. El canal estará disponible a nivel mundial y en 60 idiomas para todos nuestros grupos de interés internos y externos.

Ya hemos empezado a ver los beneficios de nuestra estrategia ESG. En diciembre de 2021 recibimos una excelente calificación EcoVadis² por rendimiento en sostenibilidad, obteniendo una puntuación que se encuentra en el 1% de las mejores empresas de la industria de la fabricación de productos farmacéuticos básicos y preparaciones farmacéuticas. También recibimos una buena clasificación de riesgo ESG de Sustainalytics de Morningstar³. Obtuvimos una calificación de riesgo de 27,8, una noticia muy positiva.

¹ En 2015, las Naciones Unidas implementaron 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) como parte de la Agenda para el Desarrollo Sostenible de 2030. Los ODS reclaman acciones a nivel mundial para abordar los problemas más urgentes a los que nos enfrentamos como sociedad: desigualdad, injusticia, pobreza y cambio climático.

² EcoVadis se dedica a proporcionar calificaciones de sostenibilidad y ESG y ha evaluado a más de 85.000 compañías de más de 200 sectores industriales.

³ Sustainalytics es una compañía independiente líder en investigación, calificaciones y análisis de ESG y gobierno corporativo que brinda apoyo a inversores de todo el mundo.

Plan ESG para 2021-2023

ODS ¹	Iniciativas	Principales actividades en 2021
  	Estrategia de cambio climático	<p>Talleres de concienciación para el Comité de Dirección y el Comité ESG.</p> <p>Análisis de la gestión de la compañía en materia de cambio climático, y sus riesgos y oportunidades frente a las recomendaciones del TCFD².</p>
	Huella de carbono y objetivos de reducción	<p>Extensión del cálculo del Alcance 3 de acuerdo con el Protocolo de Gases Efecto Invernadero (<i>GHG Protocol</i>).</p> <p>Trabajar en la definición de objetivos basados en la ciencia que vayan en línea con el escenario de 1,5 °C.</p>
	Gestión de la eficiencia energética	<p>El consumo de electricidad cayó un 5% en 2021 con respecto a 2020.</p> <p>La dependencia en el suministro eléctrico de la compañía se redujo en 1.437 MWh, un 5,5% del consumo de electricidad de Almirall.</p>
  	Marco de acción social corporativa	Ejercicio de mapeo de las actividades sociales desarrolladas para todas las geografías.
	Gestión de riesgos de proveedores y compras sostenibles	<p>Selección y contratación de proveedores teniendo en cuenta los criterios de RSC.</p> <p>Se han actualizado las plantillas de contrato para incluir las cláusulas de aceptación del Código de Conducta de Proveedores y de RSC.</p>
	Compromiso con los pacientes	Creado grupo de trabajo con experiencia transversal.
	Diversidad, equidad e inclusión	<p>Definición del II Plan de igualdad de Almirall 2021-2024 en España.</p> <p>Formación global sobre concienciación y sesgos de diversidad, equidad e inclusión (D&E&I).</p>
	Participación de los empleados en iniciativas sociales	Creación de "Our best present is you", un espacio colaborativo en el que compartir y comunicar el progreso y las iniciativas.
	Salud, seguridad y bienestar ocupacional	<p>Clases magistrales bimensuales sobre bienestar (salud física, nutricional y emocional).</p> <p>2a edición del desafío +YOUFeelFit.</p> <p>Plan de trabajo flexible: horario de trabajo flexible, política de trabajo remoto.</p>



Medioambiente

Social



	Principales actividades en 2021	Iniciativas	ODS ¹
 Gobierno corporativo	Publicación de nuestra Política Antisoborno y Anticorrupción actualizada y aprobada por el Consejo.	Política Antisoborno y Anticorrupción	
	Actualización y publicación del Código Ético. Lanzamiento del nuevo canal interno de denuncia de irregularidades, "SpeakUp!".	Código ético y canales de denuncia	 
	Mapa corporativo de riesgos actualizado para considerar los riesgos ESG a medio y largo plazo. Los riesgos ESG incluidos en los 15 principales riesgos corporativos incluyen el cambio climático y la atracción del talento.	Gestión de riesgos ESG	
 Gestión y comunicación	Consolidación del nuevo modelo de gobierno corporativo ESG. Aspectos ESG incorporados en la retribución variable del Comité de dirección.	Gobierno corporativo ESG y cuadros de mando	 
	Calificación del riesgo ESG de 27,8 de Sustainalytics. Obtención de una calificación B en la evaluación del cambio climático de CDP. Puntuación de 74/100 en la evaluación de sostenibilidad y ESG de EcoVadis.	Iniciativas ESG externas	
	Definición e implementación de un plan de comunicación interno y externo.	Comunicación ESG	

¹ 4 Aunque reconocemos que nuestro negocio tiene repercusión sobre todos los 17 ODS en diversos grados, hemos priorizado aquellos en los que nuestra contribución es más significativa y en los que Almirall tiene la mayor capacidad de impacto y acción. En consonancia con nuestro *Noble Purpose*, Salud y Bienestar (ODS 3) se encuentra en el centro de nuestra misión. También hemos identificado los ODS 5, 8, 9, 13, 16 y 17 como objetivos prioritarios y áreas de trabajo.

² Taskforce on Climate-related Financial Disclosures

³ Cálculo de las categorías 4, 5, 6 y 9, de acuerdo al *GHG Protocol*

Medioambiente

Trabajar juntos para un futuro más verde

Acción climática

2021 se ha definido por acontecimientos extremos sin precedentes. No solo hemos sufrido los efectos de la pandemia de la Covid-19, sino que también hemos sido testigos de múltiples eventos meteorológicos extremos, como la ola de calor sin precedentes en Norteamérica, graves episodios de inundaciones en Europa e incendios forestales en todo el mundo.

En Almirall nos comprometemos a desempeñar un papel integral en la adaptación y mitigación del cambio climático. Sabemos que sin la reactividad del mundo corporativo, los objetivos del Acuerdo de París serán inalcanzables. El desafío para seguir avanzando es significativo. Está claro que las empresas de todo el mundo deben implementar urgentemente estrategias adecuadas a su modelo de negocio para combatir el cambio climático.

Actualmente estamos impulsando nuestra estrategia medioambiental. Esta estrategia se ha concebido cuidadosamente después de un meticuloso estudio y análisis comparativo.

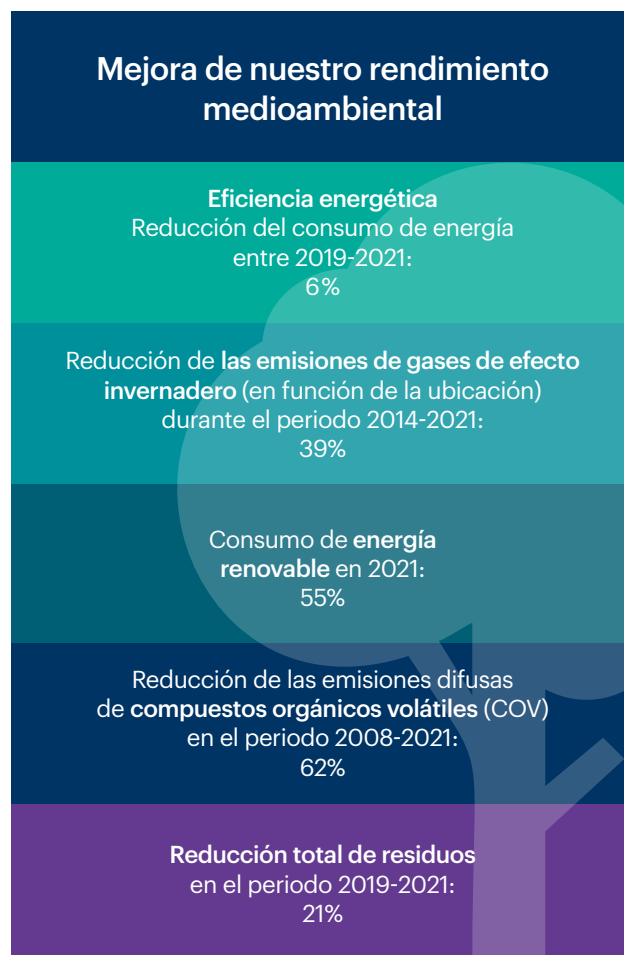
Una acción clave llevada a cabo durante 2021 fue la alineación de nuestra gobernanza, estrategia, gestión de riesgos y métricas relativas al clima con las recomendaciones del Grupo de Trabajo sobre Divulgaciones Financieras Relacionadas con el Clima (TCFD). Como parte de este ejercicio, Almirall ha analizado los riesgos y oportunidades relacionados con el clima que están asociados a sus actividades a través de un análisis de riesgos del cambio climático. Este análisis tuvo en cuenta diferentes horizontes temporales y escenarios climáticos.

Nos comprometemos a abordar las emisiones de gases de efecto invernadero. Según las Naciones Unidas, para reducir las emisiones de estos gases a nivel mundial con el fin de cumplir los objetivos de 2030, las naciones deben cumplir una tasa de reducción anual del 7,6% durante los próximos diez años. En Almirall, con un objetivo de reducción inicial del 21% para 2025, ya hemos superado nuestro objetivo inicial. Logramos una reducción del 39% que anunciamos en enero. Estamos muy satisfechos con este resultado y seguiremos trabajando para conseguir una mayor reducción. En 2022 trabajaremos en el establecimiento de un ambicioso objetivo con base científica para el medio y largo plazo alineado con el escenario de 1,5 °C.

Un componente básico de la estrategia medioambiental es la implementación de nuestro Plan de Eficiencia Energética. Nuestro "Plan Maestro Energético" (2012-2025)

ha identificado las áreas de inversión clave para los próximos tres años. Además de las acciones de eficiencia identificadas, el plan también busca la gestión de energías renovables en todas las unidades de negocio. Dentro de este plan, Almirall está comprometido no solo con la compra de energía verde con Garantía de Origen (España y Alemania), sino también con la autogeneración de energía renovable. Hemos programado aumentar y expandir nuestras instalaciones fotovoltaicas actuales en nuestras instalaciones.

Nuestro rendimiento en la lucha contra el cambio climático también ha sido reconocido por el índice de cambio climático de CDP. Almirall recibió una calificación de nivel B, que está en línea con la media regional europea y la media del sector biotecnológico y farmacéutico. El CDP evalúa la forma en que las compañías están incorporando el cambio climático en su estrategia empresarial, el nivel de ambición de los objetivos definidos, y qué medidas de gestión y mitigación se están implementando.



Protección medioambiental

Trabajamos en estricto cumplimiento de las normativas y obligaciones. Nuestro deseo es promover el desarrollo sostenible a través de la gestión eficiente de los recursos naturales y la protección del medioambiente. Nuestra estrategia aborda la reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero, garantiza una política de energía renovable en todo nuestro modelo de negocio y promueve la eficiencia energética a través de medidas de gestión eficaces. Cada año, la implementación de esta política se somete a certificación según las normas ISO 14001:2015 e ISO 50001:2018.

Nos comprometemos a proteger el medioambiente y la biodiversidad de los lugares donde operamos nosotros y nuestros proveedores. El vertido de aguas residuales, las emisiones de contaminantes y el consumo de agua en los centros operativos también se están reduciendo progresivamente y están por debajo de los límites legales en todas nuestras instalaciones. Nuestras prácticas de gestión de residuos se han estudiado en detalle para facilitar un sistema de controles estrictos que favorezcan los principios de diseño ecológico y garanticen la eliminación responsable de residuos de acuerdo con las normativas actuales y las mejores prácticas medioambientales.

Economía circular

Hemos hecho que nuestra misión sea priorizar e implementar políticas estratégicas y eficaces en todo el modelo de negocio. Almirall identifica la necesidad de integrar criterios de sostenibilidad en el diseño de sus productos, desde las fases de I+D hasta el final de la vida útil del producto, incluida su fabricación y distribución. Hay varios proyectos que incorporan el concepto de "diseño ecológico" en su desarrollo, así como embalajes sostenibles para los productos de Almirall, con el objetivo de reducir el impacto medioambiental.

Una de las iniciativas que se están llevando a cabo actualmente es el uso de cartón certificado por el Forest Stewardship Council (FSC). En 2021, todas las cajas de envío en los centros de producción de Sant Andreu de la Barca y Reinbek obtuvieron la certificación FSC y la implementación de cajas de cartón también está en curso.

Podemos informar de un progreso positivo en la implementación de nuestra estrategia medioambiental y seguiremos diseñando estrategias que prioricen la lucha contra el cambio climático. Nuestro compromiso y reactividad con el medioambiente es inherente a un negocio responsable, que ya es fundamental para nuestra ética laboral.

Evolución del consumo de energía 2019-2021

Consumo de energía (MWh)	2019	2020	2021
Gas natural	21.741	21.315	21.318
Electricidad de la compañía	27.142	25.859	24.560
Energía renovable autoproducida	1.505	1.524	1.437

Resultados y reducciones de emisiones logrados

Puntuación en CDP cambio climático alcanzada en 2021	B
Reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero (en función de la ubicación) en comparación con 2014	39%

Emisiones de gases de efecto invernadero 2019-2021

CO ₂ (t)	2019	2020	2021
Alcance 1	7.194	6.797	6.910
Alcance 2 (en función del mercado)	-	-	-
Alcance 2 (en función de la ubicación)	7.952	5.977	4.548



Social

La responsabilidad social constituye uno de los tres pilares principales de una estrategia ESG integral. Nuestro firme compromiso de trabajar juntos con respeto e integridad viene de lejos y nuestra **estrategia social** así lo refleja. Está diseñada con el fin de reforzar y construir sobre estas sólidas bases desarrolladas a lo largo de muchos años.

Como compañía, comprendemos el impacto sustancial que podemos causar en la sociedad. La propia naturaleza de nuestro negocio significa que nuestro alcance es amplio e internacional. Al trabajar estrechamente con pacientes, profesionales sanitarios, socios, competidores, proveedores y otros grupos de interés, sabemos que realmente podemos cambiar vidas. Y al hacerlo, podemos formar parte de la construcción de un mundo mejor y más justo.

A lo largo de 2021 hemos consolidado y desarrollado aún más nuestra estrategia social para promover el respeto mutuo, la honradez y la confianza en todos los niveles de nuestro negocio. Esperamos este mismo compromiso de nuestros empleados, proveedores y socios. Fomentar una plantilla motivada y feliz a través de la promoción y organización tanto de iniciativas sociales como de desarrollo de talento sigue siendo una prioridad. Nuestra estrategia social está diseñada para empoderarnos en esta misión.

En Almirall nos comprometemos a transformar la vida de nuestros pacientes. Y lo hacemos no solo gracias a nuestra experiencia científica, sino también a nuestro conocimiento privilegiado de sus verdaderas necesidades. Es a través de nuestros estrechos vínculos con organizaciones de pacientes y grupos de apoyo, entre otros, que podemos obtener una perspectiva tan privilegiada. Hemos creado nuestra estrategia social con el objetivo de fortalecer aún más estos vínculos a medida que apoyamos sus iniciativas y promovemos el intercambio de conocimientos. De este modo ayudamos a garantizar una vida mejor para pacientes de todo el mundo.

Nos comprometemos a asegurar la responsabilidad social en todas las unidades de negocio y nos mueve el deseo de generar una mayor comprensión de las enfermedades de la piel y el poder encontrar soluciones médicas para nuestros pacientes. Nuestro enfoque humano es lo que nos define.

Colaboraciones cercanas a las necesidades de nuestros pacientes

Nuestra relación con asociaciones de pacientes, profesionales sanitarios, organizaciones académicas, organizaciones sanitarias y organismos científicos (tanto a escala nacional como internacional) viene de lejos. En Almirall entendemos que solo a través de una comprensión más completa de la compleja naturaleza de las enfermedades de la piel, la Dermatología Médica puede progresar, innovar y dirigirse hacia soluciones capaces de mejorar la vida de los pacientes. A través de nuestro intercambio de experiencia y datos, podemos adaptar nuestro enfoque y abordar con precisión las necesidades aún no cubiertas en este campo.

La estrecha sinergia que hemos desarrollado con organizaciones académicas y médicas nos proporciona una mayor perspectiva de las complejidades a las que se enfrentan los pacientes. Nuestro intercambio habitual nos ayuda a diseñar soluciones innovadoras adaptadas y a idear iniciativas que los ayuden. En 2021 trabajamos junto con el **ProPatients Institute** en un estudio que examinaba las farmacias hospitalarias. Este trabajo se realizó en sinergia con científicos y personal médico con sede en Madrid, Cataluña, Valencia y Andalucía, y se analizó el papel esencial que desempeñan estas farmacias.

Hemos experimentado un año de colaboración muy positivo que ha dado lugar a acuerdos firmados en áreas de crecimiento de la industria, como la telefarmacia. Mediante el uso de tecnología de la información y la comunicación (TIC), se ha facilitado la prestación de servicios farmacéuticos en áreas desatendidas y también se ha abordado el problema de la escasez de productos en las farmacias. Otras colaboraciones han incluido áreas como la medicina de entrega a domicilio y la teleasistencia.

Nuestro sentido de propósito impulsa nuestras iniciativas sociales. Reconocemos que podemos marcar una diferencia significativa a través de una comprensión más profunda de las preocupaciones de los pacientes y los obstáculos a los que deben enfrentarse a diario. Por lo tanto, nuestra colaboración con los profesionales sanitarios, con diferentes ONG y con asociaciones de pacientes es extremadamente enriquecedora y gratificante. Entre nuestros muchos proyectos colaborativos de este año, continuamos con el de Hábitos Saludables. En asociación con **Acción Psoriasis**,

esta iniciativa busca abordar la necesidad de los pacientes de psoriasis de asesoramiento y apoyo en términos de dieta, actividad física y bienestar emocional. Este y muchos otros intercambios nos proporcionan una visión completa de las complejidades a las que se enfrentan los pacientes con enfermedades dermatológicas. Este año también hemos trabajado con otras entidades tales como: **el Consejo Internacional de Psoriasis (IPC), la Liga Internacional de Sociedades Dermatológicas (ILDS), Psoriasis G2C, la Federación Internacional de Psoriasis (IFPA), la Sociedad Americana de Acné y Rosácea, la Academia Americana de Dermatología, la Asociación de Esclerosis múltiple (EME) y asociaciones regionales españolas de EM, la Skin Cancer Foundation, France Psoriasis y asociaciones francesas de EM.**

AMR Fund y Access Accelerated

Este año también hemos continuado nuestra participación en el AMR Action Fund, en la lucha contra la resistencia antimicrobiana. Se estima que esta resistencia es responsable anualmente de 23.000 muertes, un área cada vez más preocupante a escala global. El AMR Action Fund tiene como objetivo proporcionar de 2 a 4 antibióticos nuevos a los pacientes de aquí a 2030.

También trabajamos con organizaciones sin ánimo de lucro para promover actividades, servicios y proyectos financieros que marcarán una diferencia real y tangible en las vidas de personas de poblaciones desfavorecidas de todo el mundo.

Seguimos colaborando con el programa **Access Accelerated**, que se creó en 2017 y que une a más de 20 empresas biofarmacéuticas para abordar el creciente número de enfermedades no transmisibles (ENT) en países de renta baja/media. La iniciativa aborda directamente los objetivos de desarrollo sostenible (ODS) de las Naciones Unidas identificados en su Agenda 2030. Con una cifra registrada de 41 millones de muertes por ENT al año, se estima que el 78% de dichas muertes provienen de países de ingresos medios/bajos. El objetivo de las Naciones Unidas para 2030 es reducir la mortalidad prematura causada por las ENT en un tercio.



Moving NCD Care Forward



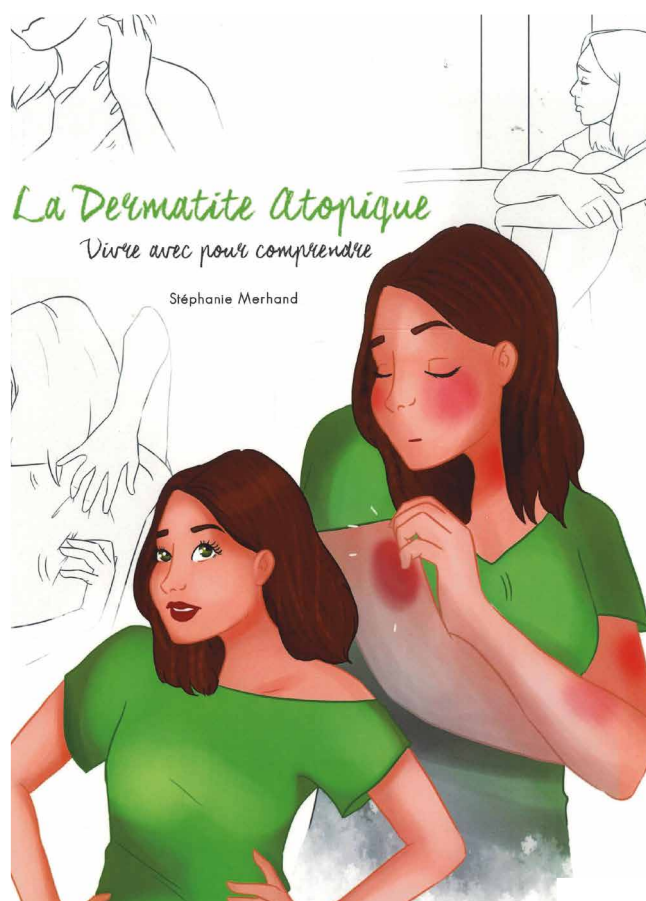
Campañas de sensibilización

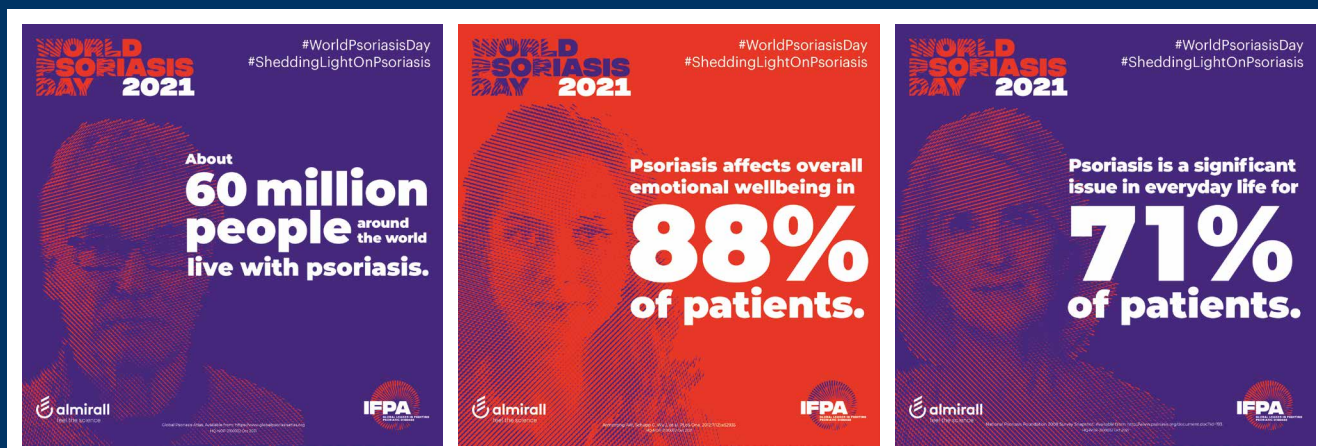
En Almirall queremos ir un paso más allá con el fin de descubrir y desarrollar soluciones para nuestros pacientes. La difusión de campañas de concienciación del público en general es un área importante para nosotros y trabajamos activamente para arrojar luz sobre las enfermedades dermatológicas y promover una mejor comprensión entre la sociedad. Esto es clave para reducir el aislamiento del paciente y la marginalización sintomática de su enfermedad, y también puede desempeñar un papel importante en la promoción del avance médico.

En 2021 colaboramos con la **Association Française de l'Eczéma** en un proyecto con el foco en la percepción de la dermatitis atópica a través de la creación de un cómic titulado **"Dermatitis atópica: vivir con ella para entenderla"**. El libro se diseñó para ayudar a los adultos jóvenes que padecen esta enfermedad. Cuenta las situaciones difíciles que los pacientes se pueden encontrar durante su vida diaria y les ofrece mecanismos y soluciones para afrontarlas. Esta colaboración ayudará a poner el libro a disposición del mayor número de personas posible, mediante las actividades de la asociación y dentro del marco de las consultas dermatológicas. Llegar a un público más amplio hará aumentar la concienciación sobre las complejidades a las que se enfrentan los jóvenes que padecen dermatitis atópica.

También continuamos colaborando con asociaciones del campo de la esclerosis múltiple (EM) para apoyar y desarrollar una mejor comprensión de los pacientes y de esta enfermedad. La EM es una de las enfermedades neurológicas más frecuentes en Europa. De hecho, las cifras publicadas recientemente demuestran que el número de personas que viven con EM en Europa ha aumentado considerablemente en los últimos cuatro años. Los estudios indican un aumento de casos de hasta un 35 % en comparación con las cifras obtenidas en 2017. Sin embargo, la enfermedad sigue siendo ampliamente malinterpretada por el público. Por eso participamos activamente en campañas de concienciación sobre la EM y organizamos eventos como la cumbre virtual **e-MS Experts Summit**. Nuestra colaboración en la campaña **"Una Manzana por la Vida"** con la Fundación Esclerosis Múltiple (FEM) ayudó a concienciar sobre las 9.000 familias que viven con EM en Cataluña.

En 2021, con el apoyo de Esclerosis Múltiple España, lanzamos nuestra campaña de concienciación **"Hoy Si Me Puedo Levantar"**. La campaña recibió el impulso de Mecano, el famoso grupo pop español de los 80, que transfirió los derechos de su conocida canción "Hoy no me puedo levantar". Este generoso gesto le dio a la campaña un emblemático tema musical.





Más allá de los síntomas físicos

Día Mundial de la Psoriasis

Cada año, para celebrar el Día Mundial de la Psoriasis, el 29 de octubre, la **Federación Internacional de Asociaciones de Psoriasis (IFPA)** promueve acciones de concienciación. Almirall esponsorizó su campaña de este año, cuyo lema fue **“Uniting for Action”** (Unidos para la acción). Sigue existiendo una necesidad real de que el público comprenda mejor esta enfermedad y tenga un conocimiento más completo de cómo afecta a la salud emocional y al bienestar de los pacientes.

Como parte de este evento global, lanzamos la campaña **“Shedding Light on Psoriasis”** (“Arrojando luz sobre la psoriasis”) para concienciar sobre las dificultades diarias a las que se enfrentan las personas que viven con la enfermedad y para destacar la importancia de tener en cuenta su bienestar general. La psoriasis es una de las enfermedades de la piel más prevalentes del mundo y afecta a aproximadamente 60 millones de personas en todo el planeta². Diseñada para causar el mayor impacto posible, iluminamos la fachada de nuestra sede central en Barcelona para atraer a los transeúntes y llegar a la sociedad en general.

También durante el mes de octubre, en colaboración con la **Association France Psoriasis**, Almirall apoyó una encuesta que culminó en un webinar. La encuesta se centró en la asistencia médica que recibieron los pacientes con psoriasis en Francia durante la pandemia de la COVID-19. El webinar destacó los hallazgos del estudio y supuso una oportunidad para hacer preguntas abiertas y debatir sobre el asunto. El evento puso de manifiesto la falta de información disponible sobre la enfermedad, la orientación inadecuada para aquellos que buscan ayuda médica y la tendencia de que los pacientes sufran un diagnóstico tardío. Se propusieron planes de acción para abordar los hallazgos del estudio, como el desarrollo de plataformas de debate “Cafés pso”, la organización de talleres para pacientes y la creación de centros de referencia de la enfermedad de la psoriasis.

Estas y otras campañas similares nos acercan a nuestros pacientes y nos ayudan a comprender mejor las dificultades a las que se enfrentan. En Almirall, nuestro compromiso de comprender plenamente las necesidades de los pacientes es un motor para nuestro enfoque pionero en Dermatología Médica.

¹ Dobson, S. (2021, January 19). Increase in MS prevalence in Europe. MS International Federation. <https://www.msif.org/news/2020/06/24/increase-in-ms-prevalence-in-europe/>

² Parisi R, Iskandar I Y K, Kontopantelis E, Augustin M, Griffiths C E M, Ashcroft D M et al. National, regional, and worldwide epidemiology of psoriasis: systematic analysis and modelling study BMJ 2020; 369 :m1590 doi:10.1136/bmj.m1590

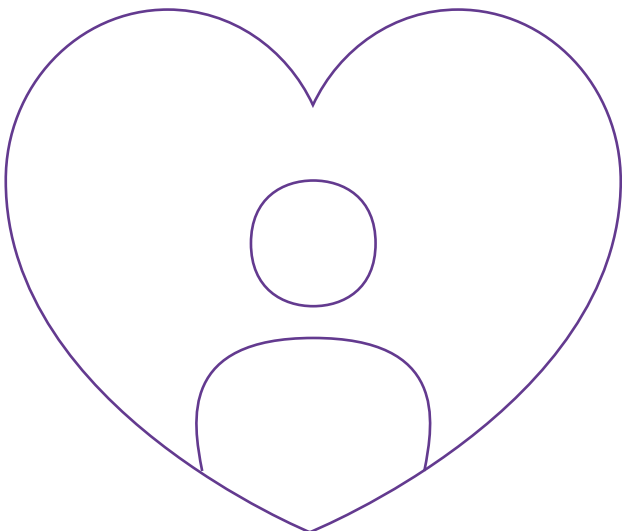


Gestión de cadenas de suministro responsables

En Almirall consideramos a nuestros proveedores como una extensión de nuestras propias responsabilidades y un factor fundamental en el cumplimiento de nuestros compromisos con la comunidad sanitaria. Por eso creemos que los valores compartidos en torno a una cadena de suministro sostenible son la base de unas relaciones comerciales a largo plazo.

Por lo tanto, como parte de nuestro plan ESG, hemos identificado e iniciado políticas y procesos encaminados a garantizar que nuestros proveedores estén alineados con nuestro *Noble Purpose* y con los estándares definidos en el **Código de Conducta de Proveedores de Almirall**. También tenemos en cuenta si inician e implementan acciones de forma sistemática para reducir el impacto de sus actividades en el medioambiente, garantizando el respeto por la ética empresarial, las leyes y normativas, así como los derechos humanos.

El contenido de nuestro Código de Conducta de Proveedores se divide en cinco áreas principales y define el estándar que esperamos de ellos. El código debe aceptarse durante el proceso de abastecimiento y selección:



Ética

Anticorrupción y antisoborno, competencia leal, controles comerciales, marketing responsable, integridad empresarial, privacidad, derechos de propiedad intelectual, seguridad de productos, bienestar de los animales.

Empleo

Condiciones laborales, libertad de asociación, ausencia de trabajo infantil y trabajo forzado, tolerancia cero para el abuso y el acoso, jornada laboral, salarios, no discriminación, derechos humanos fundamentales, seguridad social.

Salud y seguridad

Normas mínimas de protección, procesos de seguridad, preparación y respuesta ante emergencias, información sobre peligros, permisos medioambientales, prevención de la contaminación, residuos y emisiones, cambio climático y prácticas de sostenibilidad.

Calidad

Especificaciones y seguridad de los productos, auditorías.

Gestión

Cumplimiento normativo y del contrato en vigor, información a los subcontratistas y petición que cumplan el Código de Conducta de Proveedores, asignación de recursos adecuados, mejora continua, registro de información, informes sobre el incumplimiento del código.



Como parte de nuestro **Programa de Compras Sostenibles** —integrado en la estrategia de ESG— evaluamos y certificamos a nuestros proveedores bajo los más estrictos criterios de sostenibilidad, a través de una reputada empresa mundial de calificación de RSC, con el objetivo de que compartamos los mismos estándares éticos, medioambientales y de buen gobierno. A finales de 2021, obtuvimos resultados de 214 proveedores, lo que representa el 46 % del gasto total gestionado por Global Procurement y External Sites Operations. Estos se incluyeron en el programa, teniendo en cuenta criterios predefinidos. Como resultado de este ejercicio, solo se encontró un proveedor de alto riesgo y, por término medio, nuestra base de suministro obtuvo una puntuación superior a la media en comparación con la red de la agencia de calificación global.

El programa también incluye medidas correctivas, ya que el departamento de compras está integrando de forma sistemática la sostenibilidad en el proceso de compras, sobre todo las consideraciones medioambientales y sociales. Esto, a su vez, ayuda a los proveedores a mejorar sus respectivas

puntuaciones y sus prácticas sostenibles. También hemos incluido compromisos contractuales específicos en todas las plantillas estándar de contrato en relación con el cumplimiento normativo, RSC y nuestro Código de Conducta de Proveedores mencionado anteriormente. En 2021 también pusimos en marcha un proceso mediante el cual, en 2022, la auditoría de ESG será un requisito previo obligatorio en el proceso de selección de proveedores para proyectos con un valor superior a 500.000 €. Trabajamos y vigilamos para garantizar la evaluación, el control y la implementación constantes de medidas adecuadas que garanticen prácticas sostenibles en nuestra cadena de suministro.

Durante 2021, para medir y seguir el desarrollo y éxito del Programa de Compras Sostenibles, hemos definido los KPI para 2021-2023, y los hemos comunicado al comité de ESG de la compañía. Estos KPI no solo se han cumplido, sino que también se han superado sustancialmente durante este año (proveedores invitados, 60 %; proveedores auditados, 46 %; y proveedores rechazados, 6%).

Objetivos del programa

	2021	2022	2023
Proveedores invitados	60%	62%	64%
Proveedores auditados	35%	45%	50%
Proveedores rechazados	20%	12%	10%

Durante 2021 también hemos trabajado en optimizar el proceso de compra y pago a fin de mejorar la eficiencia y servir mejor a nuestros grupos de interés internos.

Los grupos de interés son fundamentales en lo que somos y en nuestra forma de hacer negocios. 2022 volverá a ser un año de compromiso continuo con medidas que garanticen un gobierno responsable. Estamos motivados para desempeñar un papel integral en la transformación de la forma en que el mundo hace negocios hoy y mañana.

Nuestros equipos, un valor de futuro

Los cimientos de nuestra compañía están contruidos sobre nuestros deseos de cuidar de las personas. Estamos comprometidos con los pacientes y con las necesidades de nuestros equipos. Su bienestar está en el corazón de nuestro negocio. Nuestro **Noble Purpose** se encarga de reforzar constantemente nuestra cultura de trabajo. Este enfoque es fundamental para lograr el éxito. Creemos que el bienestar de nuestros empleados comienza en el lugar de trabajo.

Entre nuestras numerosas iniciativas de 2021, volvimos a lanzar nuestro plan de acción de compromiso, lo que dio lugar a la creación de un espacio colaborativo. Este espacio, que se llama **Our Best Present is You**, promueve la comunicación y el intercambio de ideas, e instala en nuestros empleados una sensación de verdadero compromiso y pertenencia. Creemos que estas acciones son esenciales para un entorno de trabajo productivo y con visión de futuro. El espacio se ha estructurado en torno a 5 pilares principales: Propósito y valores, talento y liderazgo, bienestar, reconocimiento, diversidad e inclusión.

Además de esto, este año implementamos nuestra **Encuesta Cultural**. De nuevo, diseñada para involucrar activamente a nuestro conjunto de empleados, la encuesta buscaba comprender mejor la forma en que trabajan, interactúan, toman decisiones, colaboran y se apoyan mutuamente. Los resultados de este proyecto nos permitirán identificar cómo estamos evolucionando culturalmente y evaluar qué medidas o iniciativas deben implementarse para acelerar nuestra transformación cultural. Nos complace haber tenido una tasa de participación del 73% de toda nuestra plantilla. Este alto nivel de participación nos proporcionó una excelente y fiable base informativa con la que podemos comenzar a trabajar en un plan.

Nuestra misión de crear el mejor entorno laboral posible ha inspirado muchas otras iniciativas, como el desarrollo de **"Turn it Flex"**, para facilitar horarios laborales flexibles, así como medidas dirigidas a garantizar un estilo de vida saludable a través del acceso a catering interno y a servicios médicos y de gimnasio.

Todas estas medidas están diseñadas para promover una buena salud y garantizar un mayor bienestar entre nuestros empleados a través de la creación de un buen equilibrio entre su vida personal y el trabajo. En 2021 se celebraron una serie de conferencias sobre salud y bienestar que fueron muy bien recibidas por los equipos.

También en 2021 nos hizo mucha ilusión lanzar de nuevo el

popular desafío deportivo **+YOUFEELFIT**. Instaurado en 2019, este programa está abierto a todos nuestros empleados. Un desafío deportivo global, respaldado por una aplicación web, anima a los voluntarios a competir caminando, corriendo, en bicicleta o nadando (individualmente o en equipos). Al hacerlo, los participantes obtienen puntos llamados **Almirómetros** que se convierten en dinero y que se donan a diferentes ONG. En 2021 colaboramos con algunas organizaciones nuevas. Estas son la Asociación de Afectados por la Dermatitis Atópica (AADA), la Federación Internacional de Asociaciones de Psoriasis (IFPA) y la Skin Cancer Foundation (SCF).

Como para Almirall la gente es lo primero, nos aseguramos de que nuestras medidas y programas sociales estén diseñados para llegar a todos nuestros grupos de interés. Programas como nuestro **"Corporate Recognition and Rewards"** así lo demuestran. En 2021 revisamos este programa consolidando las iniciativas de reconocimiento ya existentes e incorporando otras nuevas. Entre ellas se encuentran los Purpose Awards, que reconocen a los equipos que lideran proyectos centrados en lograr una diferencia significativa para transformar la vida de los pacientes. Los **Values Awards** reconocen a nuestros modelos a seguir, es decir, aquellas personas que sirven de inspiración a los demás a través de sus comportamientos.



Capital humano

Nos sentimos orgullosos de nuestros empleados. Su dedicación, honradez y motivación para transformar las vidas de los pacientes nos permiten alcanzar nuestros objetivos. Estos valores forman los cimientos de nuestra compañía y, a medida que crecemos y nos desarrollamos, se fortalecen diariamente. Impulsados por nuestro **Noble Purpose**, nuestros empleados potencian la innovación y la creación de nuevas soluciones médicas en dermatología.

En 2021 continuamos expandiendo y consolidando los equipos con total homogeneidad. Moldeados por la equidad, nos esforzamos por lograr **diversidad e igualdad** en todo momento. Estamos centrados en las personas y, por

tanto, damos prioridad al bienestar y el desarrollo del talento de nuestros profesionales. Su crecimiento y desarrollo son fundamentales para el **plan de gestión del talento** de Almirall. Comprendemos que son la fuerza que se oculta detrás de nuestro éxito y por eso trabajamos juntos para atraer, involucrar, desarrollar y mantener la excelencia de manera consistente.

Este compromiso real con nuestro conjunto de empleados no es nuevo. Desde 2007 recibimos una alta clasificación por parte del evaluador independiente de recursos humanos **CRF Institute**. Este año hemos sido nombrados nuevamente **"Top employer"**.

Número de empleados

	Mujeres	Hombres
1.786	53%	47%

Distribución por edad de los empleados

<30	30-50	>50
7%	55%	38%

Datos demográficos

Nacionalidades representadas	Expertos de la industria farmacéutica	Antigüedad media
26	70%	13 años

Formación por empleado

Horas totales	Participantes
19.297	6.249

Desarrollo y retención del talento

Sabemos que el talento es fundamental para mantener y desarrollar un entorno de trabajo próspero. Por eso nuestro compromiso es fomentar la excelencia en este campo. Esto lo logramos a través de programas de formación y desarrollo personal. Cada año evaluamos el desarrollo y el crecimiento profesional de nuestros empleados a través de nuestro proceso de revisión del talento, que incorpora la planificación de las sucesiones para lograr un equilibrio óptimo de la plantilla en todo el modelo de negocio. Basándonos en el modelo de aprendizaje conocido como "70:20:10", hemos desarrollado un enfoque que abarca el aprendizaje basado en la experiencia, en la formación académica y tradicional, y en el desarrollo personal. El nombre refleja la estructura del modelo. Se ha equilibrado cuidadosamente para satisfacer las necesidades de los empleados: el 70 % es experiencia laboral, el 20 % la interacción y las mentorías y un 10 % adicional el aprendizaje académico.

En 2022 lanzaremos nuestro **plan de aprendizaje anual**, que ofrece varios cursos de formación. Están diseñados para ayudar a preparar y acompañar a nuestro personal durante las diferentes etapas de su ciclo profesional. Este plan personalizado y adaptable, que va en línea con nuestra estrategia y valores, anima a los empleados a tener un enfoque práctico y ser proactivos en la identificación de las ofertas de formación adecuadas de acuerdo con sus propias necesidades. Para lograr que esta proactividad tenga éxito, hemos desarrollado un programa de evaluación personal inicial que permite a los empleados identificar sus fortalezas y alinearlas con oportunidades de desarrollo según sus requisitos. El plan de formación se divide en cuatro categorías: Cultura y valores, negocio, herramientas tecnológicas e idiomas.

En 2022, con el fin de garantizar una mejor accesibilidad a nuestros programas de formación, trabajaremos en la creación de una única plataforma. Con tecnología IA, esta plataforma ayudará a identificar la formación adecuada según cada perfil. También desarrollaremos la **Academia de Liderazgo**, una academia holística en la que proporcionaremos diferentes herramientas a nuestros empleados, desde aprendizaje formal hasta contenido digital, para que puedan desarrollar sus capacidades de liderazgo.

Diversidad e inclusión

Igualmente importante para nuestra estrategia ESG es la promoción de la igualdad, la diversidad y la inclusión. Evaluamos regularmente la valoración de diferentes puestos de trabajo y evaluamos el desempeño. A partir de 2021 hemos estado trabajando para construir una estructura de organización global a través de la evaluación de puestos de trabajo, compensación total y beneficios. El próximo año consolidaremos esta información, compartiremos el nuevo mapa de trabajo y desarrollaremos nuestra estrategia de recompensas totales. Esta iniciativa se atiene a la nueva legislación española (Real Decreto 902/3020), que se centra en reducir la brecha salarial entre mujeres y hombres. Refleja nuestro compromiso para garantizar la transparencia, la equidad y la igualdad de acceso a las oportunidades en todo el negocio, y para establecer un marco común de reglas

y pautas al evaluar la contribución de cada puesto en la empresa. Paralelamente, se ha puesto en marcha en España un Plan de Igualdad y una formación online sobre Diversidad e inclusión.

Nuestro compromiso con la seguridad y la salud laboral

Reconocemos la necesidad de un riguroso plan de seguridad y salud laboral que involucre a todos los grupos de interés. En 2021 se llevaron a cabo múltiples actividades preventivas para los empleados. Gracias a nuestro Equipo de Seguridad y Salud, dirigido por el Head of CSR, podemos garantizar la seguridad de todo el personal. Nuestro énfasis en la seguridad y la salud ha dado lugar a que Almirall fuera uno de los primeros laboratorios químico-farmacéuticos en obtener la certificación ISO 45001:2018 por su sistema de gestión integrado en los centros operativos de España y Alemania.



En 2021 completamos 5.583 horas de formación y diferentes actividades preventivas y de promoción de la salud. Las medidas implementadas hasta la fecha ya están demostrando sus beneficios con un 44 % menos de accidentes en comparación con 2020. Nuestra tasa de accidentes sigue reduciéndose y los accidentes con baja médica están un 69 % por debajo del nivel de la industria, según datos de 2020 del del Ministerio de Trabajo, Migración y Seguridad Social.

Nos comprometemos a garantizar la seguridad y la salud de nuestros empleados en todas las unidades de negocio. Hemos desarrollado nuestra política de Salud, Seguridad y Medioambiente para garantizar:

La eliminación de peligros y la reducción de riesgos de seguridad y salud laboral.

Adhesión y cumplimiento de los requisitos legales aplicables en materia de gestión de la seguridad y la salud laboral, y otros requisitos a los que Almirall se suscribe voluntariamente.

Organización e implementación de programas regulares en línea con los objetivos y metas, y de acuerdo con los riesgos y oportunidades identificados en seguridad y salud laboral.

Formación, implicación y participación tanto del personal como de las empresas colaboradoras.

Garantía de la disponibilidad de la información y los recursos necesarios, y planificación adecuada de su uso.

Nuestro plan ESG también prioriza la seguridad, la salud y el bienestar.

Gestión de la Covid-19

Almirall se compromete firmemente a promover una buena salud, con el objetivo de contribuir a la salud de sus empleados a través de iniciativas de formación, comunicación, concienciación y supervisión de la salud que fomenten estilos de vida y bienestar saludables, tanto dentro como fuera del lugar de trabajo. En 2021, por segundo año consecutivo, el programa de la campaña de promoción de la salud se vio afectado por la crisis sanitaria de la Covid-19, aunque en menor medida que el año anterior. Por lo tanto, los esfuerzos del Equipo de Seguridad y Salud y sus Servicios Médicos han seguido centrándose en definir e implementar medidas de prevención y vigilancia intensiva de la salud de los empleados.

Dado que las actividades de Almirall se consideran esenciales, la compañía ha llevado a cabo todas las operaciones necesarias durante la pandemia para garantizar la continuidad de las actividades, tanto en centros industriales como en I+D.

Seguridad, salud y bienestar

Salud y bienestar

- Gimnasio en los centros
- Servicio de menús para llevar
- Acceso a servicios médicos en los centros
- Reto de actividad física

Equilibrio entre el trabajo y la vida personal

- Horarios flexibles
- Subsidio de guardería y escolaridad
- Espacios para la lactancia

Movilidad y ayuda financiera

- Plan de beneficios flexible para el uso del transporte público
- Estacionamiento para bicicletas y patinetes eléctricos
- Puntos de carga de vehículos eléctricos

Revisiones

- 1.105 revisiones médicas de los empleados (un aumento del 84% en comparación con 2020, lo que supone la vuelta a las cifras prepandémicas)
- 177 evaluaciones de riesgos laborales (un aumento del 22% en comparación con 2020)

Tasas de accidentes

- Índice global de accidentes: 4,9 accidentes en todo el mundo / 1.000 empleados (disminución del 44% en comparación con 2020, y un 69% por debajo del nivel de la industria farmacéutica)
- Índice de gravedad de accidentes: 0,13 días perdidos/1.000 horas trabajadas

Medidas de mejora

- 293 medidas correctivas y de mejora en la gestión de HSE (salud, seguridad y medioambiente) ejecutadas (un aumento del 27% en comparación con 2020)
- 5.583 horas de formación en seguridad, salud y medioambiente (una disminución del 59% en comparación con 2020, lo que supone un regreso al nivel de 2019)

Gobierno Corporativo

Consejo de Administración

Miembros

13

Consejeros dominicales

3

Consejero ejecutivo

1

Consejeros independientes

8

Consejeros externos

1

Comité de Dirección

Miembros

10

El Sr. Gianfranco Nazzi se incorporó a Almirall como Chief Executive Officer y consejero ejecutivo del Consejo de Administración en mayo de 2021.

El Dr. Ruud Dobber se incorporó al Consejo de Administración en junio de 2021 como consejero independiente. También es miembro de la Comisión de Dermatología.

El Dr. Karl Ziegelbauer se incorporó a Almirall como Chief Scientific Officer y miembro del Comité de Dirección en julio de 2021.

El Sr. Paolo Cionini se incorporó al Comité de Dirección en noviembre como Chief Commercial Officer, Europe & International.

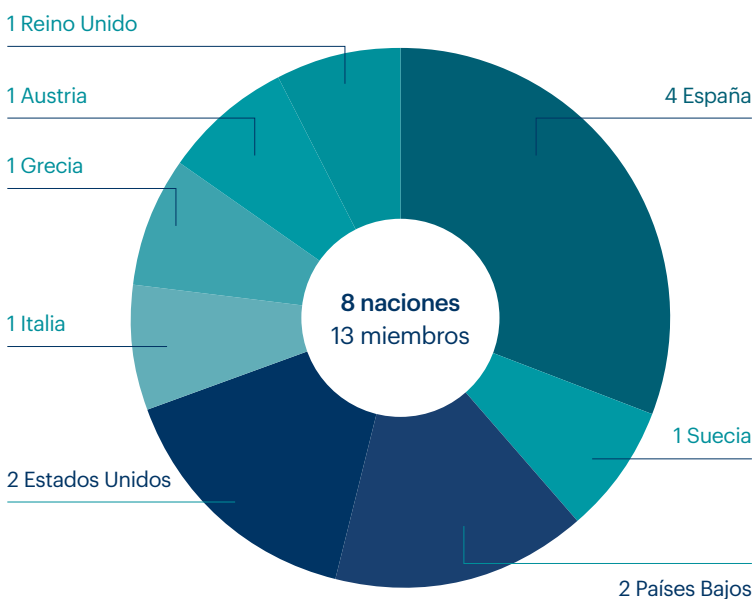
Consejo de Administración

En su posición como organismo independiente, la misión del Consejo de Administración es garantizar el trato igualitario de todos los accionistas. El Consejo es responsable de garantizar que la compañía respete, en todo momento, las leyes y normativas aplicables. Responsable ante sus muchos grupos de interés, cumple con todas las obligaciones y contratos de buena fe, respetando siempre las costumbres y buenas prácticas de cada territorio donde Almirall está presente. El Consejo trabaja para garantizar el cumplimiento de cualquier principio adicional de responsabilidad social y sostenibilidad que se haya adoptado voluntariamente. Es su deber evaluar la calidad y la eficiencia de sus propias operaciones, la diversidad del personal, y el rendimiento y contribución de cada director.

Los miembros del Consejo se seleccionan cuidadosamente de acuerdo con las directrices procedimentales establecidas. Estas directrices están diseñadas para promover la transparencia y, por lo tanto, todas las propuestas se analizan meticulosamente antes de la reelección. Esto garantiza que se satisfagan las necesidades reales del Consejo de Administración en términos de diversidad, sexo, conocimientos y experiencia. Este año, el **Dr. Ruud Dobber** se incorporó al Consejo en calidad de consejero independiente.

El 31 de diciembre de 2021, el Consejo contaba con 13 consejeros. Además, también había dos personas "no miembros". Estos eran el Sr. José Juan Pintó Sala, secretario, y el Sr. Joan Figueras Carreras, vicesecretario. El Consejo tiene tres comisiones: La **Comisión de Auditoría**, presidida por el Sr. Enrique de Leyva; la **Comisión de Nombramientos y Retribuciones**, presidida por el Sr. Gerhard Mayr, y la **Comisión de Dermatología**, presidida por el Dr. Seth J. Orlow.

Nacionalidad



Sexo



Consejo de Administración a 31 de diciembre de 2021



Dr. Jorge Gallardo Ballart
Presidente y consejero dominical

Miembro desde 1997

El Dr. Jorge Gallardo es Ingeniero Industrial por la Escuela Técnica Superior de Ingeniería Industrial de Barcelona y es presidente de Almirall desde 1988, habiendo ocupado anteriormente varios puestos directivos en la compañía (entre ellos el de consejero delegado hasta 2011) desde su incorporación a la empresa en 1965. Es miembro de la Junta Directiva de EFPIA (Federación Europea de Industrias y Asociaciones Farmacéuticas), de la que fue presidente de 1998 a 2000, y vicepresidente de 1966 a 1998 y de 2000 a 2002; vicepresidente de Farmaindustria (Asociación Española de Industrias Farmacéuticas), de la que fue presidente de 1993 a 1995 y de 2002 a 2004; miembro de la Junta Directiva de la IFPMA (Federación Internacional de Fabricantes y Asociaciones Farmacéuticas) desde 2004; académico numerario de la Real Academia de Farmacia de Cataluña, y académico correspondiente de la Real Academia Nacional de Farmacia.



Sr. Gianfranco Nazzi
Consejero ejecutivo

Miembro desde 2021

Secretario de la Comisión
de Dermatología

El Sr. Gianfranco Nazzi es licenciado en Ciencias Económicas y Bancarias por la Universidad de Udine (Italia) y tiene un Máster en Administración de Empresas por la Universidad Bocconi de Milán. Se incorporó a Almirall tras su paso por Teva Pharmaceuticals Industries Ltd, donde ocupó el cargo de vicepresidente ejecutivo de Mercados Internacionales y era miembro del Comité Ejecutivo de la compañía. En Teva desempeñó funciones de alta responsabilidad y gran alcance geográfico basado en Israel y los Países Bajos. El Sr. Nazzi también ocupó el cargo de vicepresidente senior de Medicinas de Especialidad en Europa, así como presidente y CEO de la división de Mercados Emergentes. Antes de incorporarse a Teva, ocupó diversos puestos de responsabilidad en AstraZeneca, GSK y Eli Lilly en roles del área comercial y de dirección general basado en Reino Unido, Italia, Serbia y Estados Unidos.



Sir Tom McKillop
Vicepresidente Primero
y consejero externo

Miembro desde 2007

Secretario de la Comisión de
 Nombramientos y Retribuciones

Sir Tom McKillop empezó su carrera en ICI, donde ocupó varios cargos antes de ser nombrado director técnico. En 1992 fue nombrado director general adjunto y en 1994 pasó a ser director general de Zeneca Pharmaceuticals, liderando la fusión de Astra y Zeneca en 1999, convirtiéndose en director general de AstraZeneca plc hasta su jubilación a finales de 2005. Hasta 2009 fue presidente del Royal Bank of Scotland y director no ejecutivo de BP. Ha sido presidente o consejero no ejecutivo de otras varias compañías del sector salud y ha recibido numerosos premios académicos y honores.



Sr. Carlos Gallardo Piqué
Vicepresidente Segundo
y consejero dominical

Miembro desde 2014

Miembro de la Comisión
 de Dermatología

El Sr. Gallardo es ingeniero industrial por la Universidad Politécnica de Cataluña y tiene un MBA de la Escuela de Negocios de la Universidad de Stanford. Comenzó su carrera farmacéutica en Pfizer antes de incorporarse a Almirall, donde ocupó diferentes puestos a lo largo de casi diez años llegando a desempeñar funciones ejecutivas. Desde que dejó Almirall como director general del Reino Unido e Irlanda en 2013, el Sr. Gallardo ha sido miembro del Consejo de Administración de Almirall desde 2014 y en 2020 fue nombrado vicepresidente segundo. Además, ha establecido una exitosa carrera como inversor en el área de la salud digital y tecnología médica. Es el fundador y CEO de CG Health Ventures, que invierte en empresas de tecnología médica y salud digital en etapa inicial a nivel mundial, proporcionando una combinación única de apoyo operativo y capital. El Sr. Gallardo es miembro del consejo de administración de varias prometedoras startups.



Sr. Gerhard Mayr
Consejero independiente

Miembro desde 2012

Presidente de la Comisión de
 Nombramientos y Retribuciones

El Sr. Mayr tiene una licenciatura en Ingeniería Química del Swiss Federal Institute of Technology y un MBA de la Escuela de Negocios de la Universidad de Stanford. Se incorporó a Eli Lilly & Company en 1972, donde ocupó cargos directivos en EE. UU., Europa, Oriente Medio, Asia y América Latina antes de ser nombrado presidente de Lilly International y presidente de Lilly Intercontinental. Se convirtió en vicepresidente ejecutivo de operaciones globales en 1998 hasta su jubilación en 2004. Fue director no ejecutivo en Bank Austria, OMY, Lonza y Alcon. Se incorporó al consejo de UCB en 2005 y hasta 2017 fue presidente no ejecutivo de UCB. Es consejero no ejecutivo de Aragen Lifesciences desde 2008 y de Almirall desde 2012. Fue nombrado miembro de la junta del Consejo de Presidentes de EE. UU. y Egipto y ha sido miembro del consejo de Project Hope y de varios consejos asesores de la industria. Continúa ejerciendo en el consejo de una fundación familiar, en el consejo del Fondo de Tecnología e Investigación Científica de Viena, y es presidente del Consejo Asesor Científico de la Universidad de Viena. Recibió condecoraciones de Honor por sus servicios a la República de Austria, por sus servicios al Estado de Viena, y recibió honores del Estado de Indiana y la Ciudad de Indianápolis.



Dra. Karin Louise Dorrepaal
Consejera independiente

Miembro desde 2013

Miembro de la Comisión de Auditoría



Sr. Antonio Gallardo Torrededía
Consejero dominical

Miembro desde 2014

Secretario de la Comisión
de Auditoría



Dr. Seth J Orlow
Consejero independiente

Miembro desde 2016

Presidente de la Comisión
de Dermatología

La Dra. Dorrepaal tiene un PhD de la Universidad Libre de Ámsterdam, al que siguieron cuatro años como investigadora en el Instituto Holandés del Cáncer. También tiene un MBA de la Rotterdam School of Management. En 1990, se incorporó a Booz Allen Hamilton, Management Consultants, donde permaneció hasta 2004, siendo nombrada vicepresidenta en 2000. Está especializada en la industria farmacéutica y ha asesorado a grandes empresas en cuestiones de estrategia, ventas, marketing y cadena de suministro. En 2004 fue nombrada miembro del Consejo de Administración de Schering AG. Tras la adquisición de esta empresa por parte de Bayer AG, la Dra. Dorrepaal dejó su cargo. En la actualidad, forma parte del Consejo de Administración de Gerresheimer AG, Paion AG, Kerry Group Plc. y del Consejo de Industria de Triton Private Equity (en Alemania) así como de algunas compañías familiares y otras no cotizadas.

El Sr. Antonio Gallardo es licenciado en Ciencias Empresariales por la Universidad de Barcelona y tiene un MBA Ejecutivo por la Universidad de Chicago. También tiene un Máster en Marketing por ESADE. Durante su primera etapa profesional trabajó en Akzo Nobel durante siete años, alcanzando el cargo de director de Marketing. En 1999 se incorporó a Almirall como director de área. Posteriormente fue nombrado director de Marketing de Farmacias y desarrolló un programa de fidelización de 10.000 farmacias a través de la red de representantes médicos en España. Después de esta función se incorporó a la red de visitas médicas como director de área y posteriormente como jefe de división. En 2008 dejó Almirall para seguir trabajando en la empresa familiar, donde se hizo cargo del área inmobiliaria como presidente de The Landon Group.

El Dr. Orlow tiene un Doctorado en Medicina y un Doctorado en Farmacología Molecular de la Facultad de Medicina Albert Einstein de la Universidad Yeshiva y una licenciatura en Ciencias Biomédicas de la Universidad de Harvard. Es asesor senior de Pharus Securities. En el pasado, el Dr. Orlow fue, entre otras funciones, socio de Easton Capital Partners, cofundador de Anadern Research Corporation y director de Protez Pharmaceuticals y Transave, Inc. A lo largo de su carrera ha sido profesor en los departamentos de Dermatología, Biología Celular y Pediatría de la Facultad de Medicina Grossman de la NYU, donde también ha sido presidente del departamento de Dermatología Ronald O. Perelman desde 2006.



Sra. Georgia Garinois-Melenikiotou
Consejera independiente

Miembro desde 2016

Miembro de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones

La Sra. Garinois-Melenikiotou es licenciada en Ingeniería Mecánica por la Universidad Técnica Nacional de Atenas y tiene un Máster en Dirección de Empresas por el Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT). Ha sido vicepresidenta ejecutiva de Marketing Corporativo de Estée Lauder Companies hasta julio de 2020. Antes de incorporarse a Estée Lauder en 2010, la Sra. Garinois-Melenikiotou trabajó en Johnson & Johnson, donde permaneció durante 27 años y trabajó en siete países, ocupando diferentes cargos, entre ellos el de presidenta de la Unidad de Negocio Global de Belleza Estrategia y Nuevo Crecimiento. También es miembro de los consejos de administración de Inspire Medical, Pulmonx, Natura & Co y de Sloan School of Management en el MIT.



Sr. Enrique de Leyva Perez
Consejero independiente

Miembro desde 2019

Presidente de la Comisión de Auditoría

El Sr. De Leyva tiene un MS en Ingeniería Civil de la Escuela de Ingeniería de Madrid y un MBA de la Escuela de Negocios de Columbia, donde fue becario Fulbright y se especializó en Finanzas y Contabilidad. Ha desarrollado su carrera en empresas de primer nivel como Unión Fenosa (1983-1986) y McKinsey & Company (1986-2006), en diversos puestos ejecutivos y países (entre ellos Reino Unido y EE.UU.) y actualmente es uno de los socios fundadores de Magnum Industrial Partners, firma líder de capital privado en la península Ibérica que ha lanzado al mercado tres fondos con 1.500 millones de euros de capital comprometido. También pertenece a los Consejos de Dirección de Indra así como de varias empresas de la cartera de los Fondos Magnum. Ha sido presidente o consejero de empresas de los sectores de la educación, la energía, la industria, la sanidad, los servicios B2B y las telecomunicaciones.



Sra. Eva-Lotta Allan
Consejera independiente

Miembro desde 2020

Miembro de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones

La Sra. Eva-Lotta Allan es licenciada en Ciencias Naturales por Jakobsbergskolan (Estocolmo) y Microbiología por el Laboratory School University (Estocolmo), y también tiene un Máster en Marketing por el Institute for Higher Marketing Business School (Estocolmo). Es presidenta y miembro del Comité de Auditoría y Remuneración de Draupnir Bio, presidenta y miembro del Comité de Nominaciones de C4X Discovery, directora no ejecutiva de Aleta Biotherapeutics y Crescendo Biologics, y directora no ejecutiva y miembro del Comité de Gobierno Corporativo y del Subcomité de I+D de Targovax ASA.



Dra. Alexandra B. Kimball
Consejera independiente

Miembro desde 2020

Miembro de la Comisión
de Dermatología

La Dra. Alexandra B. Kimball es licenciada en Biología Molecular por la Universidad de Princeton, doctora (MD) de la Facultad de Medicina de la Universidad de Yale y Máster en Salud Pública por la Facultad de Salud Pública Johns Hopkins. La Dra. Kimball es presidenta y CEO de Harvard Medical Faculty Physicians en el Centro Médico Beth Israel Deaconess y miembro de la junta directiva y dermatóloga de dicho centro. Es profesora de Dermatología en la Escuela de Medicina de Harvard, así como copresidenta de la Junta Directiva de Beth Israel Lahey Health Performance Network (BILPN). En reconocimiento a su investigación sobre la economía de la fuerza laboral médica, la calidad de vida y los resultados, recibió el Premio de Investigación de la Asociación Americana de la Piel para Políticas de Salud y Educación Médica y el Premio Bowditch del Hospital General de Massachusetts. Otros premios recibidos son el de Mentor del Año de la Women's Derm Society y Médico-Clinico Destacado y premio a la trayectoria de la Fundación Nacional de Psoriasis. La Dra. Kimball ha formado parte de los consejos de organizaciones sin ánimo de lucro como la Society for Investigative Dermatology, la Massachusetts Foundation for the Humanities and Public Policy y la Hidradenitis Suppurativa Foundation. Es expresidenta del Consejo Internacional de Psoriasis y miembro del Comité Asesor del Director de los Institutos Nacionales de Salud.



Dr. Ruud Dobber
Consejero independiente

Miembro desde 2021

Miembro de la Comisión
de Dermatología

Master de Ciencias por la Universidad de Utrecht (Países Bajos) y Doctor en Inmunología por la Universidad de Leiden (Países Bajos). El Dr. Dobber es desde enero de 2019 vicepresidente ejecutivo de la Unidad de Negocios Biofarmacéuticos de AstraZeneca, siendo responsable de estrategia de producto y commercial delivery de Cardiovascular, Renales y Metabolismo (CVRM), Respiratorio e Inmunología. Con anterioridad, el Dr. Dobber ocupó diversos cargos directivos en AstraZeneca, entre ellos presidente de AstraZeneca US y vicepresidente ejecutivo para Norteamérica, vicepresidente ejecutivo para Europa, vicepresidente regional para Europa, Oriente Medio y África, vicepresidente regional en Asia Pacífico o vicepresidente de Área Europa 1. También ha sido miembro del Consejo y del Comité Ejecutivo de EFPIA y presidente de la división asiática de Pharmaceutical Research and Manufacturers of America.



Sr. José Juan Pintó Sala
Secretario (no miembro)

Secretario del Consejo de
Administración desde 2006

El Sr. José Juan Pintó es licenciado en Derecho por la Universidad de Barcelona. Es abogado en ejercicio de los Ilustres Colegios de Abogados de Barcelona y Madrid y socio y presidente de la firma Pintó Ruiz & Del Valle. Experto en Derecho Mercantil, así como en Litigios y Arbitraje y en Derecho Deportivo. Árbitro del Tribunal Arbitral de Barcelona (TAB), Árbitro del Tribunal Arbitral du Sport (TAS), miembro independiente del UEFA Compensation Committee y del UEFA Governance & Compliance Committee, y presidente del Comité de Ética de la Asociación de Comités Olímpicos Nacionales (ANOC).

Retribución

Durante el ejercicio fiscal de 2021, todos los importes y compensaciones recibidos por los consejeros se ajustaron de acuerdo con la política de retribución de los mismos, resumidos de la siguiente manera:

Los consejeros recibieron la retribución fija que se muestra aquí (retribución total para cada categoría). Además, aquellos consejeros que son miembros de alguna de las comisiones del Consejo (Auditoría, Nombramientos y Retribuciones, y Dermatología) recibieron una retribución adicional por su afiliación y ejercicio de actividades en dichas comisiones. Esto incluye una retribución más alta para aquellos miembros que presiden cualquiera de las comisiones mencionadas. Toda retribución se realiza mediante pagos trimestrales.

De acuerdo con las disposiciones de las normativas del Consejo de Administración de la compañía, es responsabilidad de la Comisión de Nombramientos y Retribuciones proponer al Consejo de Administración la política de retribuciones para los consejeros y directores generales, o para todos aquellos que desempeñen funciones de alta dirección. Esto también se aplica a la retribución individual y/o a cualquier otra condición contractual de los consejeros ejecutivos, garantizando su estricto cumplimiento.

El Consejo de Administración también es responsable de proponer la Política de retribuciones de los consejeros a la Junta General de Accionistas y de aprobarla, como así hizo en la Junta General Ordinaria de mayo de 2021.

Consejeros ejecutivos¹

970.000€

Consejeros independientes y externos²

1.100.000€

Consejeros dominicales³

560.000€

¹ Gianfranco Nazzi (incluye retribución fija del Consejo, salario anual fijo y retribución variable)

² Gerhard Mayr, Tom McKillop, Enrique de Leyva, Seth J. Orlow, Karin Louise Dorrepaal, Georgia Garinois-Melenikiotou, Alexandra B. Kimball, Eva-Lotta Allan y Ruud Dobber

³ Jorge Gallardo, Carlos Gallardo y Antonio Gallardo



Comisiones del Consejo

El Consejo de Administración tiene tres comisiones:

- _____ **Comisión de Auditoría**
- _____ **Comisión de Nombramientos y Retribuciones**
- _____ **Comisión de Dermatología**

Cada una de estas comisiones tiene funciones específicas que están claramente definidas y sujetas a una meticulosa revisión. Por lo tanto, su estructura garantiza que se cumplan todos los objetivos y que todos los miembros del Consejo cumplan sus funciones designadas en consecuencia.

La **Comisión de Auditoría** supervisa y revisa regularmente la información financiera de la compañía, para garantizar el cumplimiento normativo, y supervisa que se cumplan todos los requisitos legales. A fin de garantizar la integridad y precisión de la compañía, Almirall implementa un proceso de auditoría externa anual. La Comisión de Auditoría supervisa todos los sistemas de auditoría interna y las prácticas de gestión de riesgos. Otras áreas cubiertas por esta comisión incluyen el riesgo para la reputación, el riesgo para la sostenibilidad y la seguridad de la información.

Miembros de la Comisión a 31 de diciembre de 2021

Presidente: **Sr. Enrique de Leyva Pérez**

Miembro: **Dra. Karin Louise Dorrepaal**

Secretario: **Sr. Antonio Gallardo**

La **Comisión de Nombramientos y Retribuciones** supervisa el proceso de selección y la política de retribuciones de todos los consejeros y cargos de alta dirección. Al favorecer la diversidad en términos de sexo, raza y experiencia, el Consejo garantiza una gestión equilibrada y una composición ejecutiva seleccionada de acuerdo con los objetivos y necesidades actuales de la compañía.

Miembros de la Comisión a 31 de diciembre de 2021

Presidente: **Sr. Gerhard Mayr**

Miembro: **Sra. Georgia Garinois-Melenikiotou**

Miembro: **Sra. Eva-Lotta Allan**

Secretario: **Sr Tom McKillop**

La misión de la **Comisión de Dermatología** es revisar, debatir y formular estrategias adecuadas en Dermatología en términos de investigación y desarrollo, proyectos clave de Dermatología y desarrollo empresarial.

Miembros de la Comisión a 31 de diciembre de 2021

Presidente: **Dr. Seth J. Orlow**

Miembro: **Sr. Carlos Gallardo Piqué**

Miembro: **Dra. Alexandra B. Kimball**

Miembro: **Dr. Ruud Dobber**

Secretario: **Sr. Gianfranco Nazzi**

Comité de Dirección

La función principal del Comité de Dirección es la gestión diaria de la organización, bajo la supervisión y bajo la dirección del CEO, el **Sr. Gianfranco Nazzi**. Debe tenerse en cuenta que el Comité de Dirección no es solamente responsable de aquellas decisiones organizativas que no entran en la jurisdicción del Consejo de Administración. También es responsable de definir los objetivos y estrategias a largo plazo de la compañía, así como de establecer las directrices y principios en términos de políticas corporativas. Por lo tanto, su función es también desarrollar y desplegar al personal directivo, garantizar la asignación de recursos, y presidir la gestión y los informes financieros de la compañía.

La misión del Comité de Dirección abarca las siguientes responsabilidades:

Gestión de la compañía; incluida cualquier decisión estratégica de la compañía, a menos que sea reservada exclusivamente para el Consejo de Administración. Dichas acciones deben llevarse a cabo de acuerdo con las responsabilidades y las directrices generales, según las establecidas por el Consejo de Administración, y/o delegadas por el Consejo al CEO.

Gestión de la organización de acuerdo con las responsabilidades y directrices generales estipuladas por el Consejo de Administración y/o delegadas por el Consejo al CEO.

Toma de decisiones o acciones diarias generales, excluidas aquellas reservadas exclusivamente para el Consejo de Administración o que ya estén o hayan sido delegadas específicamente a otro comité, organismo o persona específica.

Decisiones organizativas con la excepción de aquellas reservadas únicamente para el Consejo de Administración o que ya estén o hayan sido delegadas a otro comité, organismo o persona específica.

Garantizar un entorno de trabajo equilibrado y maximizar el valor estratégico de las decisiones de gestión para todos los empleados de Almirall.

Miembros del Comité de Dirección a 31 de diciembre de 2021

Sr. Gianfranco Nazzi Chief Executive Officer

Gianfranco Nazzi es licenciado en Ciencias Económicas y Bancarias por la Universidad de Udine (Italia) y tiene un Máster en Administración de Empresas por la Universidad Bocconi de Milán. Se incorporó a Almirall tras su paso por Teva Pharmaceuticals Industries Ltd, donde ocupó el cargo de vicepresidente ejecutivo de Mercados Internacionales y era miembro del Comité Ejecutivo de la compañía. En Teva desempeñó funciones de alta responsabilidad y gran alcance geográfico basado en Israel y los Países Bajos. Gianfranco también ocupó el cargo de vicepresidente senior de Medicinas de Especialidad en Europa, así como presidente y CEO de la división de Mercados Emergentes. Antes de incorporarse a Teva, ocupó diversos puestos de responsabilidad en AstraZeneca, GSK y Eli Lilly en roles del área comercial y de dirección general basado en Reino Unido, Italia, Serbia y Estados Unidos.

Sr. Mike McClellan Executive Vice President, Finance, CFO

Mike McClellan es licenciado en Contabilidad y Economía por la Universidad de Missouri. Es un ejecutivo financiero con una amplia experiencia profesional que ha impulsado un sólido rendimiento empresarial y financiero en funciones de creciente alcance, responsabilidad y ámbito geográfico, principalmente en la industria farmacéutica. Justo antes de incorporarse a Almirall en 2019, ocupó el cargo de director financiero de Teva Pharmaceuticals y también había pasado muchos años en Sanofi tras comenzar su carrera en la contabilidad pública. En Sanofi, fue responsable de liderar el equipo financiero de Norteamérica y de las actividades financieras regionales europeas, incluyendo elaboración de presupuestos y previsiones, gestión del rendimiento, estrategia financiera, funciones de servicios compartidos, informes financieros, impuestos, tesorería, conformidad y actividades de control interno.

Dr. Karl Ziegelbauer Executive Vice President, R&D, CSO

Karl Ziegelbauer es doctor en Bioquímica por la Universidad de Tübingen (Alemania). Antes de unirse a Almirall, ocupó el cargo de vicepresidente senior y director de Innovación Abierta y Tecnologías Digitales en Bayer Pharmaceuticals. Cuenta con tres décadas de experiencia en el descubrimiento de fármacos en mercados internacionales como Alemania, Japón y Estados Unidos. Karl ha desarrollado la mayor parte de su carrera en la multinacional farmacéutica alemana y ha asumido puestos de creciente responsabilidad, ocupando cargos de vicepresidente senior en diversos campos de investigación médica. Es también coautor de más de 50 publicaciones científicas de investigación básica y de temas relacionados con el descubrimiento de fármacos.

Dr. Volker Koscielny Chief Medical Officer

Volker Koscielny es licenciado en Medicina por la Freie Universität de Berlín y tiene un MBA en Economía Empresarial y de Gestión por la Universidad de Durham. Tiene una sólida formación clínica, académica y científica y experiencia en la gestión de grandes equipos, así como una mentalidad orientada a los resultados, especializada en asuntos médicos, acceso al mercado, marketing médico estratégico, productos biológicos y mercados emergentes. Antes de incorporarse a Almirall, ocupó diferentes cargos en empresas como Celgene, donde fue vicepresidente de Asuntos Médicos Globales, Inmunología e Inflamación, GlaxoSmithKline, Pfizer, Servier y Boehringer Ingelheim.

Sr. Paolo Cionini

Chief Commercial Officer Europe & International

Paolo Cionini es licenciado en Farmacia por la Universidad de Módena y Reggio Emilia (Italia) y ha completado programas de educación ejecutiva en Marketing y Finanzas. Cuenta con tres décadas de experiencia profesional en la industria farmacéutica y se unió a Ammirall desde LEO Pharma, donde fundó la filial de Italia en 2011 como General Manager. Cinco años más tarde ejerció el cargo de vicepresidente del clúster sur (España, Portugal, Italia y Grecia) y posteriormente desempeñó el puesto de vicepresidente en el área EUCAN, formada por 17 países de tres continentes.

Dra. Francesca Wuttke

Chief Digital Officer

Francesca Wuttke es doctora en Farmacología por la Escuela de Posgrado de Ciencias Médicas Weill Cornell y licenciada por la Cornell University, College of Arts and Sciences. Cuenta con una amplia experiencia en el desarrollo de fármacos con más de 25 años de experiencia comercial, estratégica y transaccional en capital privado, consultoría de gestión, BD&L y licencias tecnológicas, así como en la cofundación de Asten BioPharma Advisors, una consultoría sanitaria con sede en la ciudad de Nueva York. Ha trabajado con diversas organizaciones, entre ellas empresas de nueva creación, farmacéuticas grandes y especializadas, así como con el mundo académico. Ha dirigido las inversiones europeas como directora general del MSD Global Health Innovation Fund, LLC. Su experiencia tanto en el ámbito científico como en el empresarial le ha permitido dominar múltiples áreas de la industria farmacéutica y biotecnológica.

Sr. Eloi Crespo Cervera

Senior Vice President, Industrial Operations

Eloi Crespo es licenciado en Química Orgánica por la Universidad de Barcelona y tiene un Máster Interuniversitario en Administración de Empresas (MBA) por la Universidad de Barcelona, la Universidad Autónoma de Barcelona y la Universidad Politécnica de Cataluña. Se incorporó a Ammirall en 1997 en el Departamento de Compras, donde ocupó diferentes cargos como comprador, gerente y director. En 2010 asumió la responsabilidad en una nueva área como director industrial y desde 2018 es vicepresidente sénior de Operaciones Industriales.

Sr. Esteve Conesa Panicot

Senior Vice President, Human Resources

Esteve Conesa es licenciado en Psicología por la Universidad de Barcelona. Se incorporó a Ammirall en 2002 como líder de proyecto en Desarrollo Organizativo de RR.HH., y desde entonces ha ocupado varios puestos en la compañía, como el de HR Business Partner Operaciones Industriales, jefe de Contratación y Desarrollo Corporativo, director de Desarrollo de Personas y Organización y jefe de RR.HH. de Operaciones en Estados Unidos, hasta que en 2018 se convirtió en vicepresidente sénior de Recursos Humanos.

Dr. Pablo Álvarez

President and General Manager, Ammirall US

Pablo Álvarez es doctor en Farmacia, con especialidad en Microbiología por la Universidad Complutense de Madrid. Realizó su investigación postdoctoral en el MIT (Massachusetts, Estados Unidos) y también estudió administración y dirección de empresas en el IESE Business School de Barcelona. Pablo se unió a Ammirall en 2019 como director de operaciones comerciales y fue nombrado presidente y director general de Ammirall US en 2020. Su experiencia laboral antes de incorporarse a Ammirall incluye lanzamientos de productos, cambios organizativos, implementación de nuevos modelos comerciales, expansión a nuevas geografías y diseño de estrategias en varias empresas como McKinsey, GSK, BMS o AZ, incluyendo puestos clave en Europa, América Latina, China y casi 10 años en Estados Unidos.

Sr. Joan Figueras Carreras

Corporate Director, General Counsel

Joan Figueras es licenciado en Derecho por la Universitat de Barcelona y se incorporó a Ammirall en 1993 como director sénior del Departamento Jurídico, cargo que desempeñó hasta 2013. Desde entonces, ha ejercido como consejero general de la empresa y vicesecretario del Consejo de Administración. Desde 2007, también actúa como secretario del Comité de Dirección. Es miembro del Colegio de Abogados de Barcelona.

Estructura de gestión de riesgos

El sistema de gestión de riesgos de Almirall se basa en la existencia de un mapa de riesgos anual que prioriza los riesgos más significativos para la compañía. Este sistema, coordinado por Auditoría Interna, se basa en la consolidación del análisis y la evaluación de eventos, riesgos, controles y planes de acción para mitigarlos, llevados a cabo por el negocio y las unidades de apoyo que conforman las diferentes áreas de la compañía. Para los riesgos relacionados con impuestos, también hay un Comité Fiscal que los controla, gestiona y minimiza.

La preparación e implementación del **Sistema de gestión de riesgos** es responsabilidad de la alta dirección de la compañía, y la función de supervisar su eficacia la lleva a cabo el **Comité de gestión de riesgos**, que está funcionalmente vinculado a la **Comisión de Auditoría** y la **Oficina del Presidente**, dado que se refiere directamente a una responsabilidad esencial del propio **Consejo de Administración**.

La compañía opera en un sector caracterizado por una gran incertidumbre sobre el resultado de los gastos de I+D y en un mercado altamente competitivo en las áreas terapéuticas en las que se centra. La industria farmacéutica es una industria sujeta a las decisiones de las autoridades sanitarias tanto para la aprobación de productos como para la determinación de las condiciones de comercialización, además de ser una industria altamente regulada en términos medioambientales y aspectos relacionados con la farmacovigilancia, la calidad y los códigos de buenas prácticas en actividades de promoción.

Estos factores dan lugar a riesgos que se abordan adoptando una postura conservadora, siendo muy selectivos en la asignación de recursos y estableciendo procesos y controles muy rigurosos y eficaces en las operaciones.

Se evalúan todos los riesgos que podrían tener un impacto significativo en el logro de los objetivos de la compañía. Los factores de riesgo a los que está sujeta la compañía son:

Riesgos normativos:

Que pueden surgir de cambios normativos establecidos por los diversos reguladores o de cambios en las normativas sociales, medioambientales o fiscales.

Riesgos de mercado:

Relacionados con la exposición de los beneficios y la renta variable de la empresa a variaciones en los precios y otras variables del mercado, como, por ejemplo, tipos de cambio, tipos de interés, precios de las materias primas, precios de los activos financieros y otros.

Riesgos crediticios:

Que se producen debido a que una contraparte no cumple con las obligaciones contractuales, lo que puede dar lugar a pérdidas económicas o financieras para la compañía.

Riesgos empresariales:

Debido a la incertidumbre del comportamiento de variables inherentes al negocio, como las características de la demanda, el suministro de materias primas o la aparición de nuevos productos en el mercado.

Riesgos operativos:

Cualquier riesgo que se produzca debido a procesos internos inadecuados, fallos tecnológicos, errores humanos o como consecuencia de ciertos eventos externos. También incluyen riesgos legales y de fraude y aquellos asociados con la tecnología de la información y la ciberseguridad (ciberataques o incidentes de seguridad que permitan el acceso a información confidencial o causen una interrupción de las actividades comerciales).

Riesgos legales y de compliance:

Pérdida de imagen, litigios, multas, imposibilidad de promocionar o vender.

Riesgos para la reputación:

Estos incluyen el posible impacto negativo asociado con los cambios en la percepción de la compañía por parte de sus diversos grupos de interés.

Riesgos de sostenibilidad:

Relacionados con los riesgos medioambientales, sociales y de gobierno (ESG). Se presta especial atención a los problemas asociados con el cambio climático, los recursos humanos y la contratación de talentos, entre otros.





Ética y Compliance

Código Ético

En Almirall, nuestro **Código Ético** refuerza que estamos firmemente comprometidos con nuestra comunidad, pacientes, profesionales sanitarios, proveedores e inversores en cuyo nombre trabajamos cada día. Entendemos que nuestro compromiso, reflejado en este Código, incluye la consecución de nuestros objetivos estratégicos haciendo lo correcto, actuando con integridad y responsabilidad, y cumpliendo con la normativa relacionada con nuestro negocio y con el entorno en el que operamos.

Además, nuestro Código Ético abarca el compromiso con nuestro **Noble Purpose** y **Values**, y está diseñado para promover la diversidad, la integridad, la transparencia, el respeto mutuo y proteger contra la discriminación.

Canal *SpeakUp!*

Nos comprometemos a fomentar un entorno de trabajo saludable y a prevenir la injusticia. Impulsados por nuestra cultura de trabajo responsable, hemos reforzado aún más nuestra capacidad para abordar conductas poco éticas a través del desarrollo de la plataforma de denuncia de irregularidades **SpeakUp!** Este canal facilita la notificación de forma anónima de cualquier comportamiento inapropiado, donde esto esté permitido. El sistema, diseñado para respetar la confidencialidad de los empleados y salvaguardar la identidad individual, constituye un medio más preciso de supervisar el bienestar de nuestros empleados. También permite una intervención rápida en caso de que se requiera alguna acción. El canal ofrece un medio para denunciar comportamientos que comprometan la igualdad o la diversidad, y para exponer de forma confidencial incidentes que se produzcan dentro del lugar de trabajo, como el acoso. En nuestra búsqueda por fomentar una cultura de trabajo equilibrada y saludable que promueva la igualdad y la colaboración, **SpeakUp!** refuerza nuestra capacidad para hacerlo.

SpeakUp! está igualmente diseñado para mejorar nuestra capacidad de luchar contra la corrupción. Este canal proporciona una plataforma que permite informar de cualquier incidente que pueda implicar corrupción o soborno. Es una eficaz forma adicional de garantizar buenas prácticas comerciales y una conducta ética, y de promover la responsabilidad en todo el negocio. El hecho de que sea altamente confidencial facilita el poder expresar abiertamente cuestiones sensibles.

Política Antisoborno y Anticorrupción

Tenemos tolerancia cero con las actividades relacionadas con el soborno y la corrupción. Como se refleja en nuestra **Política Antisoborno y Anticorrupción**, se prohíbe cualquier medida, pasiva o prevista, para inducir o influir en acciones o decisiones en beneficio comercial, contractual, normativo o personal. Nuestro **“Modelo de prevención y gestión de riesgos penales”** determina un sistema para prevenir, gestionar y controlar los riesgos penales tanto para Almirall como para sus filiales.

Todos los empleados de Almirall, y especialmente aquellos con funciones específicas de control o supervisión, son responsables de la prevención, detección y notificación de cualquier forma de soborno o corrupción. Los empleados deben notificar al manager correspondiente o utilizar el canal **SpeakUp!** para informar de cualquier situación conocida o sospechosa de soborno o corrupción, en cualquier forma que pueda ocurrir o que ya haya tenido lugar. El Chief Executive Officer y todos los miembros de nuestro Comité de Dirección son responsables de supervisar la eficacia de esta política a través de sus departamentos correspondientes dentro de Almirall.


Otras normativas y códigos internos relacionados

Al igual que con cualquier compañía farmacéutica global, operamos en un entorno muy regulado en múltiples continentes. Nos comprometemos a cumplir todas las leyes de los países en los que operamos. Para ayudarnos en nuestros esfuerzos por cumplir los muchos requisitos que nos afectan, contamos con un programa global de **compliance** y privacidad, y dedicamos tiempo y recursos sustanciales a los esfuerzos por garantizar que nuestro negocio se lleve a cabo de acuerdo con las leyes y normativas pertinentes.

Para garantizar que nuestros empleados y socios comerciales comprendan las leyes y normativas, así como la política interna de Almirall, contamos con un programa de formación integral que proporcionamos a los nuevos empleados y también a los actuales, y que incluye, entre otros, el Código de Conducta, la Política Antisoborno y Anticorrupción y las interacciones con los profesionales sanitarios.

 almirall.es

 [Almirall](#)

 [Almirall Pharma](#)

Feel the Science