

*Grifols lidera las ventas mundiales de IVIG y alpha1-antitripsina (para tratar el enfisema pulmonar) tras la compra de Talecris*

## **La facturación de Grifols crece un 7,7% a tipo de cambio constante en 2011 hasta 2.300 millones de euros<sup>1</sup>**

- Crecimiento del 88,6% (cc) en ventas reportadas<sup>2</sup> hasta 1.795,6 millones de euros
- El EBITDA ajustado<sup>3</sup> aumenta el 6,4% hasta 630,8 millones de euros, que representa el 27,4% de margen sobre ventas pro-forma<sup>1</sup>
- El beneficio neto ajustado<sup>3</sup> se sitúa en 233,6 millones de euros y el 10,1% de margen sobre los ingresos pro-forma<sup>1</sup>
- El 60% de los ingresos pro-forma<sup>1</sup> se generan en Estados Unidos y Canadá, el 26% en Europa y el 14% restante se distribuye entre América del Sur y Asia
- La diversificación geográfica permita reducir la exposición a España
- La identificación de sinergias productivas, optimización de estructuras corporativas y comerciales y la integración de los equipos, culminada en diciembre 2011, principales áreas de actuación de la nueva Grifols

**Barcelona, 28 de febrero de 2012.-** Grifols (MCE:GRF, MCE:GRF.P y NASDAQ:GRFS), tercera compañía en la producción de fármacos biológicos derivados del plasma y líder mundial en ventas de inmunoglobulina intravenosa (IVIG) y alpha1-antitripsina para el tratamiento del enfisema pulmonar, ha cerrado el ejercicio correspondiente al año 2011 con una cifra de negocio, en términos pro-forma<sup>1</sup>, que asciende a 2.302,7 millones de euros. Representa un incremento del 7,7% a tipo de cambio constante (cc), si bien teniendo en cuenta los efectos cambiarios, el crecimiento registrado se sitúa en el 4,6%. Así, la volatilidad de las divisas, como consecuencia de las incertidumbres existentes sobre el crecimiento de las principales economías del mundo, impactó de forma negativa sobre los resultados de Grifols aunque la diversificación geográfica de las ventas ha permitido minimizar y neutralizar en gran medida estos efectos.

Además, destaca la favorable evolución de los ingresos registrados de forma independiente en todas las divisiones, si bien la compra de Talecris ha modificado los pesos relativos de cada una de ellas sobre la facturación total del grupo y ha generado una nueva estructura de ventas atendiendo a su procedencia. En este sentido, el crecimiento orgánico de Grifols se ha constatado en el ejercicio y se mantiene el incremento del volumen de ventas en todas las divisiones, que muestran una tendencia positiva.

*1 Resultados anuales pro-forma no auditados preparados a partir de los estados consolidados de ambas compañías que se facilitan a título orientativo.*

*2 Incluyendo los resultados de Talecris desde junio de 2011 (siete meses), primer mes de consolidación.*

*3 Sin incluir los costes asociados a la compra de Talecris y no recurrentes.*

*4. La Ecuación de Canje de Acciones difirió en función de la identidad del titular de acciones de Talecris en el momento del cierre de la Transacción y fue igual a 0,6485 con carácter general y 0,641, cuando el titular fue Talecris Holdings, LLC o un administrador y/o consejero de Talecris.*

# GRIFOLS

En términos pro-forma<sup>1</sup>, en 2011 las ventas de la División Bioscience crecieron un 3,1% hasta 2.031,3 millones de euros, representando algo más del 88% de la facturación total. Diagnostic incrementa un 7,6% su facturación hasta 117,4 millones de euros y Hospital un 6,5% hasta 95,4 millones de euros. Tal y como estaba previsto, ambas divisiones reducen su participación sobre la facturación global hasta el 5,1% y el 4,1% respectivamente y se constatan los cambios en los pesos relativos de cada una de ellas sobre los ingresos del grupo. Además, las ventas de la División Raw Materials & Others, que representan aproximadamente el 3%, aumentan hasta 58,6 millones de euros por la reclasificación de los royalties que antes se incluían en Bioscience y la asignación a esta división de los ingresos derivados de los acuerdos con Kedrion consecuencia de la adquisición.

Por su parte, la adquisición también ha modificado la distribución geográfica de los ingresos. En este sentido, destaca como en 2011 el 90% de la actividad de Grifols se produjo en los mercados exteriores, donde la facturación alcanzó 2.069,4 millones de euros con un ritmo de crecimiento superior al 5,1%. El peso relativo de España se ha reducido hasta el 10% en términos pro-forma<sup>1</sup>, generando 233,2 millones de euros.

En lo que a la complementariedad geográfica de las ventas se refiere, los ingresos recurrentes (excluyendo Raw Materials) en Estados Unidos y Canadá, que crecieron un 3,5% hasta 1.364 millones de euros, representaron cerca del 60% de la facturación. En Europa se generó el 25,6% de las ventas, que con un crecimiento del 1,5% a pesar de la coyuntura actual, ascendieron a 588,6 millones de euros (excluyendo Raw Materials) gracias a los incrementos de cuota de mercado en países como Alemania y Portugal, entre otros. La evolución de las ventas en otras áreas geográficas continúa en ascenso. En términos pro-forma<sup>1</sup> generan aproximadamente el 14% de los ingresos, si bien cabe mencionar las buenas perspectivas de crecimiento en países como Brasil y China.

Finalmente, es destacable como el impulso del negocio internacional se ha visto respaldado con la incorporación de Canadá como mercado significativo y, a nivel comercial, con la consolidación de la oficina de representación de Shanghai (China) y de las filiales de Colombia y Suecia, operativas desde finales de 2010. Actualmente, Grifols está presente en 100 países y cuenta con filiales comerciales propias en 24 países.

## **Evolución de las ventas: Resultados reportados<sup>2</sup>**

La facturación de Grifols, según los estados financieros auditados y reportados, que incluyen los resultados de la compañía adquirida a partir de junio de 2011 (siete meses), primer mes de consolidación, alcanzaron 1.795,6 millones de euros, que representa un incremento del 88,6% a tipo de cambio constante (cc). Teniendo en cuenta los efectos cambiarios, el crecimiento registrado se sitúa en el 81,2%.

Por áreas de negocio, las ventas de la División Bioscience en 2011, teniendo en cuenta siete meses de actividad conjunta, crecieron un 98% hasta 1.531,2 millones de euros y aportaron más del 85% de los ingresos al grupo. Por su parte, las de Diagnostic incrementaron un 7,6% hasta 117,4 millones de euros y las de Hospital un 6,5% hasta los 95,4 millones de euros. En ambos casos, se reducen sus aportaciones a la facturación global hasta el 6,5% y el 5,3% respectivamente. En el caso de Raw Materials & Others, los ingresos reportados se sitúan en 51,7 millones.

*1 Resultados anuales pro-forma no auditados preparados a partir de los estados consolidados de ambas compañías que se facilitan a título orientativo.*

*2 Incluyendo los resultados de Talecris desde junio de 2011 (siete meses), primer mes de consolidación.*

*3 Sin incluir los costes asociados a la compra de Talecris y no recurrentes.*

*4. La Ecuación de Canje de Acciones difirió en función de la identidad del titular de acciones de Talecris en el momento del cierre de la Transacción y fue igual a 0,6485 con carácter general y 0,641, cuando el titular fue Talecris Holdings, LLC o un administrador y/o consejero de Talecris.*

# GRIFOLS

Asimismo, en lo que a la distribución geográfica de las ventas se refiere, los ingresos en Estados Unidos y Canadá crecieron un 180,7% hasta 948,7 millones de euros teniendo en cuenta siete meses de actividad conjunta y representaron cerca del 53% de la facturación. En Europa se produjo el 30% de la facturación, que aumentó aproximadamente el 22% hasta situarse en 526,6 millones de euros y en otras áreas geográficas las ventas mantuvieron una tendencia al alza con incrementos superiores al 34% e importes totales cercanos a 290 millones de euros.

Las ventas reportados también constatan una reducción del peso relativo de España hasta el 13%, frente al 23% que representaba en 2010, y como el 87% de la actividad de Grifols se produjo en los mercados exteriores, donde la facturación alcanzó 1.565 millones de euros con un ritmo de crecimiento superior al 105%.

## **Evolución de márgenes y beneficio**

La política de contención de gastos ha sido una constante a lo largo del ejercicio, si bien los mayores costes de materia prima (plasma), la contribución negativa del factor precio sobre la evolución de los ingresos y el efecto en los valores comparables de las reformas sanitarias, con impacto limitado en 2010, han incidido directamente en el margen bruto y en el EBITDA.

En este sentido, los resultados pro-forma<sup>1</sup> de Grifols muestran como el EBITDA ajustado<sup>3</sup> aumentó un 6,4% hasta 630,8 millones de euros, que representa un margen del 27,4% sobre ventas. Por su parte, el beneficio neto ajustado<sup>3</sup> se sitúa en 233,6 millones de euros, que representa un 10,1% sobre los ingresos pro-forma<sup>1</sup> y un descenso del 19,8%.

En cuanto a los resultados reportados<sup>2</sup>, que incluyen siete meses de actividad conjunta, el EBITDA ajustado<sup>3</sup> aumentó un 73,5% hasta 472,8 millones de euros, que representa un 26,3% sobre ventas si bien ascendería a 369,5 millones de euros si tenemos en cuenta los costes de transacción de la reciente adquisición y otros gastos no recurrentes. En este sentido, supondría un aumento del 44,6% en relación con el EBITDA de 2010 y un margen del 20,6% sobre ventas.

El grupo tiene una elevada cobertura natural a las fluctuaciones del dólar americano, la divisa a la que tiene mayor exposición.

Finalmente, el beneficio neto ajustado<sup>3</sup> reportado<sup>2</sup> por Grifols ha aumentado un 13,6% hasta 144,7 millones de euros, que supone un 8,1% de los ingresos. Teniendo en cuenta los gastos relacionados con la adquisición y otros ajustes no recurrentes, el beneficio neto obtenido en el ejercicio se sitúa en 50,3 millones de euros, que representa un 2,8% sobre ventas y un descenso del 56,4% en relación al ejercicio precedente.

En términos generales y en relación con la previsible mejora de márgenes operativos como resultado de la culminación de algunas de las sinergias contempladas en el proceso de integración, sus efectos no han sido recogidos totalmente por los estados financieros correspondientes a 2011, si bien impactarán a medio plazo. Entre las iniciativas llevadas a cabo, destacan la unificación de la gestión de centros para la obtención de plasma en Estados Unidos y otras mejoras operativas relacionadas con la producción, tales como la aprobación de la FDA para la utilización de un producto intermedio (la Fracción II+III) de la planta de Los Ángeles en la producción de la IVIG en la planta de Clayton (Gamunex®). Ambas contribuirán a promover la eficiencia y a la positiva evolución de los márgenes.

*1 Resultados anuales pro-forma no auditados preparados a partir de los estados consolidados de ambas compañías que se facilitan a título orientativo.*

*2 Incluyendo los resultados de Talecris desde junio de 2011 (siete meses), primer mes de consolidación.*

*3 Sin incluir los costes asociados a la compra de Talecris y no recurrentes.*

*4. La Ecuación de Canje de Acciones difirió en función de la identidad del titular de acciones de Talecris en el momento del cierre de la Transacción y fue igual a 0,6485 con carácter general y 0,641, cuando el titular fue Talecris Holdings, LLC o un administrador y/o consejero de Talecris.*

# GRIFOLS

Además, la compra de Talecris ha dado lugar a una nueva estructura de financiación y a un aumento coyuntural del resultado neto financiero reportados<sup>2</sup> que, tal y como estaba previsto, se situó en 197,8 millones de euros a cierre del ejercicio 2011. Este aumento es consecuencia de los recursos captados con la financiación senior y con la emisión de bonos llevada a cabo para hacer frente a parte del pago por la compra de Talecris e incluyen, además, la amortización de los costes capitalizados relacionados con la deuda del grupo.

## Resultados pro-forma<sup>1</sup> – Grifols 2011

(En millones de euros)	12M2011	12M2010	% VAR.	% VAR. CC
<b>INGRESOS TOTALES</b>	<b>2.302,6</b>	<b>2.200,8</b>	<b>4,6%</b>	<b>7,7%</b>
<i>División Bioscience</i>	2.031,3	1.969,5	3,1%	6,4%
<i>División Diagnostic</i>	117,3	109,0	7,6%	8,4%
<i>División Hospital</i>	95,3	89,5	6,5%	6,7%
<i>División Raw Materials &amp; Others</i>	58,6	32,6	79,8%	87,1%
<b>EBITDA AJUSTADO<sup>3</sup></b>	<b>630,8</b>	<b>592,6</b>	<b>6,4%</b>	
<i>% sobre ventas</i>	27,4%	26,9%		
<b>BENEFICIO NETO AJUSTADO<sup>3</sup></b>	<b>233,6</b>	<b>291,4</b>	<b>-19,8%</b>	
<i>% sobre ventas</i>	10,1%	13,2%		

## Resultados reportados<sup>2</sup> – Grifols 2011

(En millones de euros)	12M2011	12M2010	% VAR.	% VAR. CC
<b>INGRESOS TOTALES</b>	<b>1.795,6</b>	<b>990,7</b>	<b>81,2%</b>	<b>88,6%</b>
<i>División Bioscience</i>	1.531,2	773,3	98%	107,0%
<i>División Diagnostic</i>	117,4	109,0	7,6%	8,4%
<i>División Hospital</i>	95,4	89,5	6,5%	6,7%
<i>División Raw Materials &amp; Others</i>	51,7	18,7	176,2%	189,6%
<b>EBITDA</b>	<b>369,5</b>	<b>255,4</b>	<b>44,6%</b>	
<i>% sobre ventas</i>	20,6%	25,8%		
<b>EBITDA AJUSTADO<sup>3</sup></b>	<b>472,8</b>	<b>272,5</b>	<b>73,5%</b>	
<i>% sobre ventas</i>	26,3%	27,5%		
<b>BENEFICIO NETO</b>	<b>50,3</b>	<b>115,5</b>	<b>-56,4%</b>	
<i>% sobre ventas</i>	2,8%	11,7%		
<b>BENEFICIO NETO AJUSTADO<sup>3</sup></b>	<b>144,7</b>	<b>127,4</b>	<b>13,6%</b>	
<i>% sobre ventas</i>	8,1%	12,9%		

1 Resultados anuales pro-forma no auditados preparados a partir de los estados consolidados de ambas compañías que se facilitan a título orientativo.

2 Incluyendo los resultados de Talecris desde junio de 2011 (siete meses), primer mes de consolidación.

3 Sin incluir los costes asociados a la compra de Talecris y no recurrentes.

4. La Ecuación de Canje de Acciones difirió en función de la identidad del titular de acciones de Talecris en el momento del cierre de la Transacción y fue igual a 0,6485 con carácter general y 0,641, cuando el titular fue Talecris Holdings, LLC o un administrador y/o consejero de Talecris.

## 2.- La culminación del proceso de adquisición de Talecris modifica el balance de Grifols

El 2 de junio de 2011 Grifols culminó el proceso de adquisición de Talecris anunciado un año antes, tras obtener la aprobación de todas las instituciones y organismos involucrados, incluyendo las autoridades de defensa de la competencia norteamericanas (FTC). Así, el grupo compraba la totalidad de las acciones de la norteamericana por un importe total aproximado de 3.700 millones de dólares (2.600 millones de euros), si bien el valor total de la transacción incluyendo la deuda neta de Talecris ascendió aproximadamente a 4.000 millones de dólares (3.300 millones de euros). Con esta operación, Grifols confirmaba su firme compromiso con el crecimiento del grupo a largo plazo también vía adquisiciones y realizaba una de las operaciones corporativas más exitosas e importantes del año.

### **Evolución del activo:**

El activo total consolidado a 31 de diciembre de 2011 se situó en 5.807,7 millones de euros, frente a los 1.889,0 millones de euros reportados a cierre de 2010.

Destaca el incremento neto del inmovilizado material en más de 341 millones de euros, que refleja las adquisiciones de activos de Talecris y que incluyen la planta de fraccionamiento de plasma situada en Clayton (Carolina del Norte) y diversos centros de plasmaféresis, entre otros.

Asimismo, las estimaciones del valor razonable de todos los activos adquiridos se han ajustado de forma progresiva desde junio de 2011. Teniendo en cuenta las últimas actualizaciones y las variaciones del tipo de cambio, que se han traducido en progresivos incrementos a lo largo de los siete meses de consolidación computados, el inmovilizado inmaterial se ha situado en 2.903,4 millones de euros. Dentro de esta partida destaca el fondo de comercio, que se sitúa en 1.895,1 millones de euros a 31 de diciembre de 2011, recogiendo la asignación del precio de compra entre los distintos tipos de activos y pasivos. Por su parte, la valoración de otros activos intangibles se situó en 1.008,3 millones de euros. Todos estos importes, si bien bastante aproximados tras las diversas revisiones llevadas a cabo y en línea con los últimos resultados trimestrales reportados, continúan siendo provisionales.

También destaca la mejora de la gestión del circulante hasta diciembre de 2011, tanto en las partidas de cuentas a cobrar como en las de inventarios. Los niveles de inventarios se sitúan en 1.030,3 millones de euros, con una rotación en torno a los 300 días. Esta tendencia ya se inició en el primer trimestre del año y, tal y como estaba previsto, se ha constatado en el ejercicio, si bien se consolidará de forma progresiva a medio y largo plazo a raíz de la adquisición de Talecris.

Asimismo, Grifols ha continuado con su política de venta de facturas sin recurso a terceros por valor de 157 millones de euros y se realizaron las desinversiones de algunos activos de la entonces Talecris que exigía la FTC norteamericana para obtener su aprobación.

*1 Resultados anuales pro-forma no auditados preparados a partir de los estados consolidados de ambas compañías que se facilitan a título orientativo.*

*2 Incluyendo los resultados de Talecris desde junio de 2011 (siete meses), primer mes de consolidación.*

*3 Sin incluir los costes asociados a la compra de Talecris y no recurrentes.*

*4. La Ecuación de Canje de Acciones difirió en función de la identidad del titular de acciones de Talecris en el momento del cierre de la Transacción y fue igual a 0,6485 con carácter general y 0,641, cuando el titular fue Talecris Holdings, LLC o un administrador y/o consejero de Talecris.*

## **Evolución del pasivo: La deuda financiera neta se situó por debajo de las estimaciones para 2011**

La deuda financiera neta de Grifols a 31 de diciembre de 2011 se situó en 2.738,2 millones de euros, con una posición de caja de 340,6 millones de euros. Como consecuencia, el ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA ajustado<sup>3</sup> se situó en 4,3 veces, si bien se reduce hasta 3,9 veces EBITDA ajustado<sup>3</sup> si aplicamos el tipo de cambio euro-dólar vigente en la fecha de cierre de la operación de compra de Talecris. En ambos casos, son inferiores al ratio de 5,2 veces inicialmente estimado para la fecha de cierre. La compañía estima que el ratio de deuda financiera se reducirá hasta los niveles de endeudamiento previos a la compra una vez se alcancen las sinergias previstas.

En este sentido, durante los siete meses de consolidación se ha constatado un incremento de flujos de caja a corto plazo, que está permitiendo una rápida reducción del apalancamiento del grupo.

Además, la redistribución geográfica de las ventas tras la adquisición, permitirá aumentar la exposición del grupo a países con menores periodos de cobro, lo que contribuirá a optimizar las necesidades de financiación a corto plazo y a mejorar el fondo de maniobra. Así, las ventas de Grifols en España se redujeron en 2011 hasta el 13% (10% en términos pro-forma<sup>1</sup>), frente al 23% que representaba en 2010.

Antes del cierre de la operación y durante el año, Grifols también realizó diversas operaciones de *Sale&Lease-Back*, o compra con arrendamiento posterior (SLB), que le permitieron aumentar su liquidez para hacer frente a parte del pago por Talecris. Esta fórmula de optimización patrimonial han permitido al grupo obtener unos 160 millones de euros netos.

Finalmente, en el segundo semestre de 2011, las agencias crediticias Moody's y Standard & Poor's confirmaron la calificación inicialmente asignada para la deuda senior garantizada de Grifols, que se sitúa en Ba3 y BB respectivamente. Moody's mantiene la deuda senior no garantizada en B3 y desde un punto de vista corporativo global, la calificación crediticia a largo plazo de Grifols es B1. Standard & Poor's mantiene a su vez la deuda senior no garantizada en B y la calificación corporativa en BB- con perspectivas positivas.

El mantenimiento de estas calificaciones, además de incidir en la transparencia financiera del grupo, contribuye a mantener la confianza de los principales agentes que intervienen en los mercados financieros y de capitales. Destaca como ambas agencias de calificación han tenido en cuenta el alto grado de integración del grupo y las sinergias proyectadas, la sólida posición en el mercado de hemoderivados tras la compra de Talecris y las numerosas barreras de entrada de nuevos competidores en el sector, incluyendo que se trata de un modelo de negocio muy intensivo en capital y que cuenta con un exhaustivo y estricto marco regulador. También han valorado las positivas perspectivas de crecimiento que sigue ofreciendo el sector, pese a las incertidumbres económicas globales, entre otros.

## **Evolución del patrimonio neto**

La compra de Talecris también ha supuesto un notable incremento del patrimonio neto del grupo, motivado por la emisión de una nueva clase de acciones sin derecho a voto (Clase B) de Grifols para hacer frente a la parte del pago no dinerario. A diciembre de 2011, el patrimonio neto de Grifols asciende a 1.665,0 millones de euros que, frente a los 707,4 millones de euros reportados a cierre del ejercicio 2010, supone un incremento superior a 900 millones de euros.

*1 Resultados anuales pro-forma no auditados preparados a partir de los estados consolidados de ambas compañías que se facilitan a título orientativo.*

*2 Incluyendo los resultados de Talecris desde junio de 2011 (siete meses), primer mes de consolidación.*

*3 Sin incluir los costes asociados a la compra de Talecris y no recurrentes.*

*4. La Ecuación de Canje de Acciones difirió en función de la identidad del titular de acciones de Talecris en el momento del cierre de la Transacción y fue igual a 0,6485 con carácter general y 0,641, cuando el titular fue Talecris Holdings, LLC o un administrador y/o consejero de Talecris.*

# GRIFOLS

Como consecuencia de la nueva emisión, aprobada por los accionistas en 2010, además de incrementar el capital social de la sociedad también aumentó la prima de emisión, que se sitúa en 890,4 millones de euros. Por su parte, los accionistas de Grifols también aprobaron en la Junta General Ordinaria celebrada en 2011 destinar a reservas el importe total del beneficio neto correspondiente a 2010, si bien la compañía mantuvo su interés por buscar fórmulas alternativas de retribución al pago de dividendo por caja. En este sentido, y a propuesta del grupo, el 2 de diciembre de 2011 los accionistas de Grifols ratificaron en Junta General Extraordinaria una emisión de acciones Clase B liberadas como fórmula de remuneración, mediante la realización de una nueva ampliación de capital social por importe nominal de 2,97 millones de euros.

Así, antes del cierre del ejercicio, se procedió a la emisión y puesta en circulación de 29.687.658 nuevas acciones sin derecho a voto (Clase B) de 0,10 euros de valor nominal cada una, sin prima de emisión y con cargo a reservas voluntarias. Cada accionista de Grifols ha recibido 1 acción nueva de Clase B por cada 10 acciones antiguas, independientemente de que fueran de Clase A o de Clase B, de forma gratuita. Esta iniciativa, ha permitido a Grifols mantener su compromiso con los accionistas y dotar de mayor liquidez a las acciones sin voto (Clase B).

Una vez llevadas a cabo las dos ampliaciones, el capital social de Grifols a 31 de diciembre de 2011 queda fijado en 117,9 millones de euros y está representado por 213.064.899 acciones ordinarias (Clase A) y 113.499.346 acciones sin voto (Clase B).

Las acciones sin voto de Grifols Clase B cotizan desde 2011 en el Mercado Continuo (GRF.P) y en el norteamericano NASDAQ (GRFS) mediante ADSs (American Depositary Shares). Desde 2006, las acciones ordinarias de Grifols Clase A cotizan en el Mercado Continuo Español y desde 2008 forman parte del Ibex-35 (GRF).

## **3.-Política de inversiones como estrategia de crecimiento:**

### **Cumplimiento de inversiones de capital (CAPEX) en 2011 y anuncio de un nuevo plan para el periodo 2012-2015**

En relación al plan de inversiones previsto (CAPEX) para ampliar y mejorar las instalaciones productivas se ha mantenido en el ejercicio, tal y como estaba previsto. El importe total destinado ha sido de 160 millones de euros de caja.

Destaca el inicio de las obras de construcción de la nueva planta de fraccionamiento de plasma en Parets del Vallès (Barcelona-España), con capacidad para fraccionar 1 millón de litros/año (ampliable hasta 2 millones de litros/año) y el inicio de los procesos de validación de las instalaciones para la producción del pegamento biológico Fibrin Glue® en España. En Estados Unidos, concretamente en las instalaciones de Los Ángeles, se han realizado importantes inversiones en la nueva planta para la producción de albúmina, en la de purificación de la inmunoglobulina intravenosa (IVIG) y en el área de descongelación de la planta destinada a la purificación de factores de coagulación. Además, continúa en los plazos previstos la construcción de una nueva planta de fraccionamiento de plasma en las instalaciones adquiridas de Clayton. Asimismo, el centro de análisis de Texas (Estados Unidos) que incluye los laboratorios de San Marcos y Austin ha culminado sus planes de inversiones.

*1 Resultados anuales pro-forma no auditados preparados a partir de los estados consolidados de ambas compañías que se facilitan a título orientativo.*

*2 Incluyendo los resultados de Talecris desde junio de 2011 (siete meses), primer mes de consolidación.*

*3 Sin incluir los costes asociados a la compra de Talecris y no recurrentes.*

*4. La Ecuación de Canje de Acciones difirió en función de la identidad del titular de acciones de Talecris en el momento del cierre de la Transacción y fue igual a 0,6485 con carácter general y 0,641, cuando el titular fue Talecris Holdings, LLC o un administrador y/o consejero de Talecris.*

Tras la aprobación por parte de la FDA de la última fase en enero 2012, las instalaciones permiten analizar 25.000 muestras al día. Finalmente, en 2011 se ha terminado la III fase de las instalaciones productivas en Murcia y se ha inaugurado en Barcelona (España) la "Academia Grifols", centro de formación avanzada sobre todos los procesos relacionados con la elaboración de hemoderivados.

En cuanto a las perspectivas de futuro, en el encuentro anual con inversores y analistas celebrado en Barcelona (España) en el último trimestre de 2011, la sociedad anunció y detalló el nuevo plan de inversiones previsto hasta 2015, al que destinará aproximadamente 964 millones de dólares (700 millones de euros). El 84% de los recursos serán absorbidos por la División Bioscience, en torno al 5% se destinará a las divisiones Diagnostic y Hospital y el resto a instalaciones corporativas.

Este nuevo plan de inversiones tiene como objetivo seguir ampliando de forma progresiva las capacidades productivas de Grifols en España y Estados Unidos, así como continuar con una política de detección y gestión anticipada de futuras necesidades productivas del grupo para dar respuesta a las expectativas de crecimiento del mercado. En este sentido, se prevén ampliar de forma correlacionada las instalaciones destinadas tanto al fraccionamiento de plasma como aquellas en las que se purifican las distintas proteínas que dan lugar a los hemoderivados. Además, parte de las inversiones irán dirigidas a la ampliación y reubicación de centros de donación de plasma y a la mejora de los centros logísticos.

Para el año 2016, Grifols prevé que su capacidad de fraccionamiento de plasma se sitúe por encima de los 12 millones de litros/año. Además, prevé doblar prácticamente la capacidad actual de purificación de IVIG, hemoderivado que Grifols comercializa bajo las marcas Flebogamma®, Flebogamma DIF® y Gamunex®. El plan de inversiones también contempla ampliaciones en las instalaciones destinadas a la purificación de la albúmina, el FVIII, plasmina y otros hemoderivados.

La puesta en marcha de este plan de inversiones permitirá ahorros superiores a 280 millones de dólares hasta 2015 en comparación con los planes que contemplaban ambas empresas por separado.

## **Incremento de recursos destinados a I+D**

En 2011, incluyendo siete meses de actividad conjunta, Grifols ha invertido 89,4 millones de euros en I+D que frente a los 40,7 millones de euros de 2010, representa un crecimiento de más del 119%. Así, el gasto en I+D se ha situado en el 5,0% sobre ventas. En términos pro-forma<sup>1</sup>, las inversiones en I+D superarían los 118 millones de euros, si bien el ratio se mantiene en torno al 5% sobre ingresos pro-forma<sup>1</sup>.

Además, la compra de Talecris ha permitido al grupo complementar la importante cartera de proyectos de I+D con los que contaba, así como asegurar una actividad investigadora de excelencia a largo plazo.

La nueva Grifols cuenta con un gran número de patentes y proyectos de investigación en curso, de los que más de una decena han pasado la fase de desarrollo preclínico. Entre ellos, destaca el ensayo clínico para la utilización de la plasmina (nuevo hemoderivado) en casos de oclusión arterial periférica aguda, los estudios que podrían avalar nuevas indicaciones para la

*1 Resultados anuales pro-forma no auditados preparados a partir de los estados consolidados de ambas compañías que se facilitan a título orientativo.*

*2 Incluyendo los resultados de Talecris desde junio de 2011 (siete meses), primer mes de consolidación.*

*3 Sin incluir los costes asociados a la compra de Talecris y no recurrentes.*

*4. La Ecuación de Canje de Acciones difirió en función de la identidad del titular de acciones de Talecris en el momento del cierre de la Transacción y fue igual a 0,6485 con carácter general y 0,641, cuando el titular fue Talecris Holdings, LLC o un administrador y/o consejero de Talecris.*



# GRIFOLS

utilización de la Antitrombina en cirugía coronaria (by-pass cardiopulmonar) y quemaduras severas, o los estudios en curso para la utilización de Fibrin Glue en diversos tipos de cirugías. Este producto derivado del plasma representaba el 3% de las ventas totales de hemoderivados a nivel mundial en 2010.

Continúa también el nuevo estudio médico iniciado en 2011 para un posible tratamiento de la enfermedad de Alzheimer mediante la combinación de plasmaféresis terapéutica con la administración de albúmina e IVIG. En 2011 también es relevante la adhesión de Grifols a la Alianza por la Investigación y la Innovación en la Salud (ALINNSA) y se mantienen las colaboraciones externas entre investigadores de Grifols y expertos en diferentes áreas médicas con el fin de contribuir a la identificación y validación de nuevos objetivos.

Finalmente, en el año 2011 Grifols ha anunciado que potenciará su presencia investigadora en otros campos con proyección de futuro, como el de la medicina regenerativa, a través de la creación de empresas participadas por Gri-Cel, empresa del grupo centrada en estas actividades. También mediante acuerdos para la explotación de patentes de terceros, como el suscrito con la Universitat Autònoma de Barcelona y el Institut Germans Tries i Pujol.

## 4.- Evolución por áreas de negocio: análisis de las divisiones

La compra de Talecris en 2011 ha modificado sustancialmente el peso de cada una de las áreas de negocio sobre los ingresos totales de Grifols.

### **División Bioscience: 88,3% de los ingresos pro-forma<sup>1</sup>**

La mayor parte de las ventas se produjeron en los mercados internacionales, principalmente en Estados Unidos donde, tras la reciente adquisición, el grupo ha ganado cuota y el crecimiento en ventas de hemoderivados ha sido superior al 7,7% a tipo constante (3.1% nominal) en términos pro-forma<sup>1</sup>. Resulta relevante la agilidad con la que se ha llevado a cabo la reorganización de la fuerza de ventas en este mercado a través de unidades comerciales mixtas (integran marketing y ventas) y específicas para cada línea de producto: inmunología, pulmonología y factores de coagulación (factor VIII, factor IX, antitrombina) que está permitiendo un rápido re-posicionamiento en Estados Unidos y Canadá como compañía líder en el sector, tanto entre profesionales del ámbito médico-hospitalario como entre asociaciones de pacientes y centrales de compras de medicamentos (GPOs).

También son importantes los aumentos registrados en áreas como Latinoamérica, con el inicio de la comercialización de hemoderivados en países como Colombia, así como en China y sudeste asiático. Desde esta perspectiva, se constata como la diversificación geográfica permite a Grifols minimizar los posibles efectos de las medidas de austeridad y recorte sanitario puestas en marcha en algunos países como España. Así, frente a la coyuntura actual, el sector de las proteínas derivadas del plasma mantiene su perfil de crecimiento y Grifols, tercera compañía del mundo por capacidad productiva, continúa con una senda de evolución alcista gracias al aumento del volumen de ventas en un entorno negativo de precios y del tipo de cambio euro-dólar.

En 2011 destaca la ampliación de la cartera de referencias comerciales de Grifols tras incorporar las de Talecris. Esta diversificación de referencias comerciales, conjuntamente con

*1 Resultados anuales pro-forma no auditados preparados a partir de los estados consolidados de ambas compañías que se facilitan a título orientativo.*

*2 Incluyendo los resultados de Talecris desde junio de 2011 (siete meses), primer mes de consolidación.*

*3 Sin incluir los costes asociados a la compra de Talecris y no recurrentes.*

*4. La Ecuación de Canje de Acciones difirió en función de la identidad del titular de acciones de Talecris en el momento del cierre de la Transacción y fue igual a 0,6485 con carácter general y 0,641, cuando el titular fue Talecris Holdings, LLC o un administrador y/o consejero de Talecris.*

# GRIFOLS

la geográfica, permite al grupo adecuarse a las demandas de pacientes y profesionales médico-sanitarios con necesidades y preferencias diversas, aportando valor añadido.

Por productos, la positiva evolución en volumen de las ventas de todos los hemoderivados que comercializa el grupo ha sido la constante. Las de inmunoglobulina intravenosa (IVIG) aumentaron en volumen (datos pro-forma<sup>1</sup>) un 11% en el ejercicio y cabe señalar el lanzamiento de la IVIG Flebogamma Dif® 10% en Europa, que se completará con la introducción en España y permitirá dar por finalizado el proceso de introducción en el mercado de esta nueva generación de inmunoglobulina intravenosa disponible en dos concentraciones para atender mejor las necesidades de los pacientes (5% y 10%). Las de alpha1-antitripsina, hemoderivado que cobra protagonismo en el mix de ventas de Grifols tras la reciente adquisición, crecieron en volumen pro-forma<sup>1</sup> cerca de un 6%, buscando una penetración comercial progresiva de este hemoderivado (Prolastina®) en mercados europeos. Por su parte, las ventas de otras proteínas plasmáticas mantienen una tendencia estable, si bien destacan las recuperaciones en el segundo semestre del año de las de albúmina.

En lo que a materia prima se refiere, en 2011 Grifols se ha convertido en la primera empresa del mundo en capacidad de obtención de plasma. Actualmente cuenta con 147 centros de donación en Estados Unidos, que le permiten obtener más de 6,5 millones de litros de plasma al año, maximizando y asegurando el autoabastecimiento de la materia prima necesaria para producir fármacos biológicos derivados del plasma. En 2011 obtuvo en total 5,8 millones de litros en plasma de sus centros.

Además, tras la compra de Talecris en junio de 2011, se ha llevado a cabo un proceso de reorganización de centros para la obtención de materia prima, implantando una nueva estructura operativa que, a medio plazo, se traducirá en una mejora de costes.

Finalmente, cabe destacar como la capacidad productiva de Grifols se ha visto aumentada tras la reciente adquisición. A cierre del ejercicio 2011, la compañía dispone de tres plantas situadas en Estados Unidos (Los Ángeles y Clayton) y en España (Parets del Vallès), que le permitirían fraccionar un máximo de 8,5 millones de litros de plasma/año.

## **División Diagnostic: 5,1% de las ventas<sup>1</sup>**

El mercado carácter internacional de esta área de negocio está permitiendo garantizar su crecimiento orgánico ya que, actualmente, más del 70% de las ventas se producen fuera de España. Por este motivo, y en lo que a reorganización interna y optimización de la gestión se refiere, en 2011 Grifols reagrupó sus líneas de Inmunohematología y Banco de Sangre en la denominada área de Medicina Transfusional.

Por su parte, a nivel comercial, destaca el mantenimiento de las exportaciones de instrumentación a Estados Unidos, Europa y China y la apertura de nuevos mercados para las tarjetas de inmunohematología, tales como Arabia Saudí, Egipto y Suiza. Entre ellas, es relevante la distribución del aparato automático de nueva generación para el procesado de tarjetas de tipaje sanguíneo (Erytra®), del que se han fabricado 50 unidades en 2011, en Europa, México, Brasil, Japón y Australia y la consolidación de las ventas del coagulómetro Q® en mercados emergentes como Brasil y Turquía. Además, un nuevo contrato con un nuevo distribuidor en Brasil para bolsas de extracción y fraccionamiento de sangre permitirá incrementar de forma notable las ventas en este país a partir de 2012.

En cuanto a lanzamientos, destacan los de las nuevas versiones de software para el analizador de hemostasia Q® y se continúa con el desarrollo de uno nuevo de mayor capacidad.

*1 Resultados anuales pro-forma no auditados preparados a partir de los estados consolidados de ambas compañías que se facilitan a título orientativo.*

*2 Incluyendo los resultados de Talecris desde junio de 2011 (siete meses), primer mes de consolidación.*

*3 Sin incluir los costes asociados a la compra de Talecris y no recurrentes.*

*4. La Ecuación de Canje de Acciones difirió en función de la identidad del titular de acciones de Talecris en el momento del cierre de la Transacción y fue igual a 0,6485 con carácter general y 0,641, cuando el titular fue Talecris Holdings, LLC o un administrador y/o consejero de Talecris.*

En el área de reactivos, concretamente para Inmunoematología, en 2011 se han lanzado nuevas tarjetas de reactivos y anticuerpos específicamente desarrollados para el mercado americano, área geográfica en la que, tras la reciente adquisición, la división prevé incrementar progresivamente su presencia con la incorporación de nuevos productos.

En lo que a otras fórmulas de crecimiento se refiere, destaca el acuerdo de colaboración suscrito con la división de diagnóstico de Novartis para la comercialización en Estados Unidos de algunos de los principales productos de diagnóstico para inmunoematología de Grifols.

También el acuerdo alcanzado con la compañía japonesa Kainos, que distribuirá los sistemas de diagnóstico transfusional de Grifols en Japón. Concretamente, comercializará la instrumentación WaDiana® y Erytra® para el procesado automático de las tarjetas de tipaje sanguíneo DG Gel® utilizando tecnología de aglutinación en gel, además de otros reactivos asociados que reforzarán la actividad de Kainos en el campo de la medicina transfusional. Este acuerdo permite potenciar la División Diagnostic en el mercado japonés.

En 2012 Grifols mantendrá su estrategia de comercialización de productos de terceros y se prevé que el crecimiento se vea favorecido con las distribuciones en exclusiva de diversos productos. Por su parte, el crecimiento vía adquisiciones se ha materializado con la compra por parte de Grifols del 51% de la sociedad australiano-suiza Lateral-Medion por 9,5 millones de euros.

## **División Hospital: 4,1% de la facturación<sup>1</sup>**

Esta división concentra la mayor parte de sus ventas en el mercado español, si bien en los últimos años Grifols ha comenzado a implementar una estrategia de internacionalización con el objetivo de diversificar también las ventas de esta área de negocio. En este sentido, la reciente adquisición permitirá la progresiva introducción de productos y servicios también en el mercado norteamericano en el que han comenzado a desarrollarse algunos proyectos en el área de Logística Hospitalaria relacionados con las Salas Limpias Misterium® y el sistema Gri-fill®. Si bien, actualmente, la fabricación a terceros se consolida como el principal motor de la internacionalización de la división con un aumento de la actividad exportadora superior al 20%. Así, a lo largo del ejercicio, se han firmado diversos contratos para nuevos clientes, para los que desde enero de 2012 se ha iniciado la fabricación.

Por lo tanto, al igual que en el resto de divisiones, la estrategia del grupo es minimizar los posibles impactos de los recortes sanitarios que se están produciendo, en especial los que afectan a España, cuyos mayores efectos se han experimentado en esta división. De hecho, el área de Logística Hospitalaria ha vuelto a acusar, también en 2011, el descenso de las inversiones en los hospitales, si bien en términos generales las ventas de esta línea de negocio han sido crecientes. Destaca la puesta en marcha de 10 nuevos proyectos de Salas Limpias Misterium® (9 en España y 1 en Portugal) y el desarrollo de StockKey®, un nuevo sistema automatizado para optimizar la gestión de reposiciones de material sanitario en hospitales.

Además, en el área de Logística Hospitalaria y dentro del acuerdo de distribución en exclusiva para España suscrito con Health Robotics, destaca la finalización del proceso de automatización del servicio de farmacia del Hospital Universitario Vall d'Hebron de Barcelona, con la incorporación y puesta en marcha de un robot I.V. Station®. Con este proyecto, Grifols refuerza la posición de liderazgo como proveedor de servicios de automatización.

*1 Resultados anuales pro-forma no auditados preparados a partir de los estados consolidados de ambas compañías que se facilitan a título orientativo.*

*2 Incluyendo los resultados de Talecris desde junio de 2011 (siete meses), primer mes de consolidación.*

*3 Sin incluir los costes asociados a la compra de Talecris y no recurrentes.*

*4. La Ecuación de Canje de Acciones difirió en función de la identidad del titular de acciones de Talecris en el momento del cierre de la Transacción y fue igual a 0,6485 con carácter general y 0,641, cuando el titular fue Talecris Holdings, LLC o un administrador y/o consejero de Talecris.*

Por su parte, el resto de áreas de la división han experimentado crecimientos. En el área de Fluidoterapia se ha obtenido la aprobación de tres dispositivos para la preparación de mezclas hospitalarias estériles y se ha finalizado el desarrollo de dos formulaciones de un fármaco para el tratamiento de enfermedades óseas.

En Nutrición Clínica es relevante el lanzamiento de una solución parenteral y el desarrollo de dos nuevas dietas enterales. Finalmente, cabe mencionar como el impulso internacional y la estrategia de diversificación geográfica de la División Hospital, también está siendo potenciada mediante acuerdos. Entre ellos, el suscrito en 2011 con CareFusión para que distribuya el sistema BlisPack® de Grifols en diversos países de Europa, Oriente Medio, África y Asia.

## **División Raw Materials & Others**

Por último, la facturación de la División Raw Materials & Others se ha situado en 51,7 millones de euros. El incremento experimentado se explica por la asignación a esta división de los ingresos derivados de los acuerdos con Kedrion consecuencia de la compra de Talecris, los ingresos por royalties previamente incluidos en Bioscience y reclasificados a esta división y otras áreas de actividad, como la de Grifols Engineering, que siguen potenciándose.

## **5.- Otros indicadores de gestión**

### **Hechos corporativos significativos**

En 2011, Grifols ha llevado a cabo diversas reorganizaciones en su estructura corporativa encaminadas a implementar y mejorar su gestión. Entre ellas, destaca la reorganización de su Comité de Auditoría y la Comisión de Nombramientos y Retribuciones.

Asimismo, desde un punto de vista corporativo, también destaca en el ejercicio la inauguración oficial de la nueva sede de Grifols en España en el mes de junio. Situada en Sant Cugat del Vallès (Barcelona-España), la nueva sede corporativa fue inaugurada coincidiendo con el 70 aniversario del grupo.

En noviembre de 2011 Grifols entra a formar parte del Índice Biotecnológico del NASDAQ con los ADS de las acciones B.

Con posterioridad al cierre del 2011, Grifols ha cerrado con éxito las negociaciones para modificar las condiciones de la deuda financiera asegurada senior.

### **Reconocimientos a la gestión de Grifols:**

- El premio Global Business Leader Award 2011, otorgado por la Cámara de Comercio de Estados Unidos en España (AMCHAM) a Víctor Grifols en reconocimiento a la internacionalización de la compañía.
- Premio de la Cámara de Comercio de España en Estados Unidos a Víctor Grifols como Líder empresarial del año 2011 por la gestión realizada a lo largo de su trayectoria profesional.
- Premio Carles Ferrer Salat (promovido por Fomento del Trabajo Nacional, representante de la Confederación Española de Organizaciones Empresariales –CEOE- en Cataluña), en la categoría de internacionalización.

*1 Resultados anuales pro-forma no auditados preparados a partir de los estados consolidados de ambas compañías que se facilitan a título orientativo.*

*2 Incluyendo los resultados de Talecris desde junio de 2011 (siete meses), primer mes de consolidación.*

*3 Sin incluir los costes asociados a la compra de Talecris y no recurrentes.*

*4. La Ecuación de Canje de Acciones difirió en función de la identidad del titular de acciones de Talecris en el momento del cierre de la Transacción y fue igual a 0,6485 con carácter general y 0,641, cuando el titular fue Talecris Holdings, LLC o un administrador y/o consejero de Talecris.*

# GRIFOLS

- Premio del diario El Economista a la Mejor Operación Empresarial del Año por la compra de Talecris.
- Premio del Instituto de Estudios Financieros a la Excelencia Financiera en Comunicación Corporativa.
- Premio del Círculo de Empresarios y la escuela de negocios Wharton de la Universidad de Pensilvania en reconocimiento a la trayectoria de internacionalización de Grifols en los últimos años.

## Gestión medioambiental

En materia de medioambiente, en 2011 cabe destacar la finalización en el primer semestre del año del “Programa de Objetivos Ambientales 2008-2010”, cuyo grado de cumplimiento global se ha situado por encima del 85% y el inicio de una nueva iniciativa: el “Programa Ambiental 2011-2013” que, además, se ha actualizado para incorporar las actividades productivas de Talecris a las de Grifols, tras la adquisición realizada en el mes de junio.

La incorporación supondrá doblar, en términos absolutos, los indicadores ambientales que se reportarán, si bien Grifols prevé que la consecución de sinergias productivas también se traducirá en una optimización de la gestión de residuos, algunos de los cuales podrían reducirse o valorizarse por encima de las previsiones iniciales. Además, la unificación de procesos también permitirá homogeneizar medidas de ecoeficiencia en nuevos proyectos y de buenas prácticas ambientales en las instalaciones.

A lo largo del ejercicio resulta relevante también la consecución de algunas de las actuaciones previstas, centradas principalmente en el diseño e implantación de procesos productivos ecoeficientes y en la optimización de instalaciones auxiliares. La implementación de las iniciativas previstas permitirá generar un ahorro en el consumo anual de energía eléctrica de 1.700 MWh/año y de gas natural de 5.000 MWh/año.

También se incorporan los objetivos concretos de mejoras medioambientales definidos para las instalaciones de Carolina del Norte (Estados Unidos), entre los que caben destacar la disminución anual del consumo de agua en cerca 100.000 m<sup>3</sup>, la reducción del consumo eléctrico en 2.800 MWh anuales y la implantación de medidas de ecoeficiencia en el nuevo edificio de fraccionamiento.

## Compromisos en Recursos Humanos

En diciembre de 2011 la plantilla media acumulada de Grifols ascendió a 11.230 profesionales, aumentando en un 88% con respecto al cierre del año 2010 por la adquisición de Talecris. La plantilla fuera de España ha aumentado en casi un 150% y un 79% de los empleados de Grifols han desarrollado su actividad fuera de España.

Hoy en día, Grifols se ha convertido en una compañía de referencia en la que trabajar que brinda igualdad de oportunidades para hombres y mujeres. Así, la antigüedad media se sitúa por encima de 6 años, la distribución por género es equitativa (46% hombres y 54% mujeres) y la edad media de los profesionales se acerca a 38 años.

En materia de seguridad y salud laboral, uno de los principales compromisos empresariales de Grifols, destaca el desarrollo de diversas iniciativas encaminadas a alcanzar la excelencia y a ser referentes dentro del sector químico, entre ellas la normalización del sistema de gestión de seguridad y salud laboral a nivel internacional o los estudios psicosociales y planes de acción en las empresas del grupo realizados durante 2010 y 2011.

*1 Resultados anuales pro-forma no auditados preparados a partir de los estados consolidados de ambas compañías que se facilitan a título orientativo.*

*2 Incluyendo los resultados de Talecris desde junio de 2011 (siete meses), primer mes de consolidación.*

*3 Sin incluir los costes asociados a la compra de Talecris y no recurrentes.*

*4. La Ecuación de Canje de Acciones difirió en función de la identidad del titular de acciones de Talecris en el momento del cierre de la Transacción y fue igual a 0,6485 con carácter general y 0,641, cuando el titular fue Talecris Holdings, LLC o un administrador y/o consejero de Talecris.*

# GRIFOLS

En materia de formación, Grifols ha seguido trabajando intensamente sobre aspectos de desarrollo y formación del equipo humano. En 2011 destaca la puesta en marcha de la Academia Grifols.

Además, es importante el trabajo realizado para dar soporte al proceso de integración y consolidación de la organización durante 2011, tras la compra de Talecris. Desde el punto de vista cuantitativo, cabe destacar el incremento en todos los indicadores básicos: Número de horas de formación por empleado en base a la plantilla media (aumenta en 2 horas con respecto a 2010 hasta 30 horas/empleado), horas totales, número de cursos y número de participantes.

---

## Sobre Grifols

*Grifols es un grupo empresarial español especializado en el sector farmacéutico-hospitalario presente en más de 90 países. Desde 2006, las acciones ordinarias de Grifols (Clase A) cotizan en el Mercado Continuo Español y desde 2008 forman parte del Ibex-35 (GRF). A partir de junio de 2011, además, las acciones sin voto de Grifols (Clase B) también cotizan en el Mercado Continuo (GRF.P) y en el norteamericano NASDAQ (GRFS) mediante ADRs (American Depositary Receipts). Grifols se ha convertido en el tercer productor mundial de hemoderivados en términos de capacidad tras la reciente adquisición de Talecris y es la primera empresa europea del sector, con una gama de productos equilibrada y bien diversificada. En los próximos años el grupo reforzará su liderazgo en la industria como compañía verticalmente integrada, gracias a las inversiones ya realizadas y a las que tiene previsto realizar. En términos de materia prima, Grifols es la compañía líder en obtención de plasma y tiene asegurado el suministro a través de los 147 centros de plasmaféresis con los que cuenta en Estados Unidos. Desde un punto de vista de capacidad de fraccionamiento, sus diversas instalaciones productivas en España y Estados Unidos le permiten dar respuesta a la creciente demanda del mercado. La diversificación geográfica es una de las principales estrategias de crecimiento del grupo, que cuenta con una importante presencia en Estados Unidos, Canadá y Europa, donde prevé generar el 53%, el 7% y el 26% de sus ventas, respectivamente.*

## AVISO LEGAL

Los hechos y/o cifras contenidos en el presente informe que no se refieran a datos históricos son “proyecciones y consideraciones a futuro”. Las palabras y expresiones como “se cree”, “se espera”, “se anticipa”, “se prevé”, “se pretende”, “se tiene la intención”, “debería”, “se intenta alcanzar”, “se estima”, “futuro” y expresiones similares, en la medida en que se relacionan con el grupo Grifols, son utilizadas para identificar proyecciones y consideraciones a futuro. Estas expresiones reflejan las suposiciones, hipótesis, expectativas y previsiones del equipo directivo a la fecha de formulación de este informe, que están sujetas a un número de factores que pueden hacer que los resultados reales difieran materialmente. Los resultados futuros del grupo Grifols podrían verse afectados por acontecimientos relacionados con su propia actividad, tales como la falta de suministro de materias primas para la fabricación de sus productos, la aparición de productos competitivos en el mercado o cambios en la normativa que regula los mercados donde opera, entre otros. A fecha de formulación de este informe el grupo Grifols ha adoptado las medidas necesarias para paliar los posibles efectos derivados de estos acontecimientos. Grifols, S.A. no asume ninguna obligación de informar públicamente, revisar o actualizar proyecciones y consideraciones a futuro para adaptarlas a hechos o circunstancias posteriores a la fecha de formulación de este informe, salvo en los casos expresamente exigidos por las leyes aplicables. Las informaciones, opiniones y declaraciones en este documento acerca de cifras pro-forma<sup>1</sup> no han sido auditadas ni verificadas por terceros independientes, por lo que la compañía en ningún caso garantiza la imparcialidad, exactitud, integridad o corrección de estas cifras, información, opiniones y declaraciones. Este documento no constituye una oferta o invitación a comprar o suscribir acciones de conformidad con lo previsto en la Ley 24/1988, de 28 de julio, del Mercado de Valores, el Real Decreto Ley 5/2005, de 11 de marzo y/o el Real Decreto 1310/2005, de 4 de noviembre, y sus normas de desarrollo.

<sup>1</sup> Resultados anuales pro-forma no auditados preparados a partir de los estados consolidados de ambas compañías que se facilitan a título orientativo.

<sup>2</sup> Incluyendo los resultados de Talecris desde junio de 2011 (siete meses), primer mes de consolidación.

<sup>3</sup> Sin incluir los costes asociados a la compra de Talecris y no recurrentes.

<sup>4</sup> La Ecuación de Canje de Acciones difirió en función de la identidad del titular de acciones de Talecris en el momento del cierre de la Transacción y fue igual a 0,6485 con carácter general y 0,641, cuando el titular fue Talecris Holdings, LLC o un administrador y/o consejero de Talecris.