

*Las ventas en EE.UU. y Canadá superan los 1.000 millones de euros<sup>1</sup>*

## **La facturación de Grifols crece un 8% a tipo de cambio constante en los 9 primeros meses de 2011 hasta 1.712,6 millones de euros<sup>1</sup>**

- En torno al 90% de las ventas<sup>1</sup> de Grifols se generan en los mercados internacionales. España reduce su peso hasta el 10,5%
- Grifols impulsa el proceso de integración con una nueva estructura operativa y comercial en EE.UU. y Canadá
- Bioscience genera más del 88%<sup>1</sup> de los ingresos del grupo, si bien todas las divisiones evolucionan favorablemente
- El EBITDA ajustado<sup>2</sup> se sitúa en 469,7<sup>1</sup> millones de euros, que representa el 27,4% sobre ventas
- El beneficio neto ajustado<sup>2</sup> alcanza 194,8<sup>1</sup> millones de euros, que supone el 11,4% de los ingresos
- La deuda financiera neta se mantiene en 4,6 veces EBITDA ajustado<sup>2</sup>, inferior al nivel estimado

**Barcelona, 11 de noviembre de 2011.-** La facturación de Grifols (MCE:GRF, MCE:GRF.P y NASDAQ:GRFS), tercera compañía del mundo en la producción de fármacos biológicos derivados del plasma, incrementa un 8% en los nueve primeros meses de 2011 a tipo de cambio constante (c.c.) y alcanza 1.712,6 millones de euros hasta septiembre, frente a los 1.642,8 millones de euros que se hubieran obtenido en el mismo periodo de 2010 teniendo en cuenta los ingresos pro-forma<sup>1</sup> de Grifols y Talecris. El incremento del volumen de ventas, que se constata en todas las divisiones, se mantiene como el principal motor de crecimiento en un entorno desfavorable de precios y de impacto negativo del tipo de cambio, especialmente del euro-dólar. En este sentido, el crecimiento obtenido en términos comparables se situaría en el 4,2% teniendo en cuenta el efecto divisa.

Los resultados conjuntos pro-forma<sup>1</sup> correspondientes a los nueve primeros meses de 2011 muestran los cambios previstos en los pesos relativos de cada una de las áreas de negocio sobre los ingresos totales del grupo. Las ventas de la División Bioscience, que actualmente representa el 88,6% de la facturación de Grifols, alcanzan 1.517,4 millones de euros, mostrando un aumento del 7,1% (c.c.). Las de la División Diagnostic crecen un 8,7% (c.c.) hasta 87,5 millones de euros y las de Hospital se sitúan en 70,7 millones de euros, un 8,4% (c.c.) por encima. Como estaba previsto, ambas divisiones reducen su participación sobre la facturación global hasta el 5,1% y el 4,1% respectivamente por el efecto de la integración.

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

<sup>2</sup> Sin incluir los costes asociados a la compra de Talecris y no recurrentes.

<sup>3</sup> El primer mes de consolidación de Talecris tras hacerse efectiva la compra fue junio de 2011, por lo que se incluyen los resultados de Talecris correspondientes a 4 meses (junio-septiembre de 2011).

La distribución geográfica de los ingresos también se ha modificado tras la adquisición, si bien en las principales áreas donde opera la compañía a través de filiales comerciales propias en 24 países y acuerdos de distribución, han experimentado crecimientos positivos.

Estados Unidos y Canadá registraron un incremento del 8,2% (c.c.), con una facturación por ventas que ha superado los 1.000 millones de euros. Destaca el rápido establecimiento de un marco operativo global que, como parte del proceso de integración, permite centralizar e impulsar las ventas de hemoderivados en el mercado estadounidense. Para ello, Grifols ha establecido unidades comerciales mixtas (integran marketing y ventas) y específicas para cada uno de los principales hemoderivados que comercializa: IVIG (inmunoglobulina intravenosa), albúmina, factores de coagulación (factor VIII, factor IX, antitrombina) y alpha1-antitripsina. La implementación de esta operativa está permitiendo al grupo un rápido reposicionamiento 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).

En Europa se mantiene el ritmo de crecimiento y las ventas han aumentado un 3,2% (c.c.), permitiendo al grupo generar 447,4 millones de euros hasta septiembre de 2011. En línea con las previsiones, se consolida la presencia comercial en Alemania, donde la compañía espera seguir ganando cuota de mercado una vez culmine el proceso de integración.

Por su parte, la evolución de los ingresos en otras áreas geográficas se mantiene ascendente. Las ventas conjuntas registrada en áreas como Latinoamérica, Asia-Pacífico y Australia, entre otros, se situaron en 236,3 millones de euros, ganando protagonismo progresivamente y mostrando un incremento medio del 9,6% (c.c.).

Finalmente, destaca el mantenimiento de las ventas en España, que se sitúan en niveles similares a los reportados en el mismo periodo del año anterior a pesar de las restricciones de gasto público que se están produciendo en el sector sanitario.

No obstante, casi el 90% de la actividad de Grifols se realizará fuera de España. En términos pro-forma Estados Unidos representaría 59,1% de los ingresos, Europa el 26,1% y en otras áreas geográficas se generaría el 13,8% de la facturación. Teniendo en cuenta los cuatro meses de actividad conjunta en las ventas consolidadas, el peso relativo del mercado español se reduce ya significativamente hasta el 14.8% frente al 23.2% que representaba en el mismo periodo de 2010.

## ***Ventas reportadas hasta septiembre de 2011<sup>3</sup>***

La facturación de Grifols en los nueve primeros meses de 2011, incluyendo las ventas de Talecris desde junio a septiembre (4 meses)<sup>3</sup>, se sitúa en 1.205,5 millones de euros. Representa un crecimiento del 72,3% (c.c.) en relación a la facturación obtenida por Grifols en el mismo periodo de 2010, que se situó en 738,8 millones de euros. Teniendo en cuenta el efecto divisa, el crecimiento sería del 63,2%.

En los primeros nueve meses del año y con cuatro meses de actividad conjunta, las ventas de la División Bioscience crecieron hasta 1.017,3 millones de euros, que representa un 84,4% sobre la facturación total, mientras que Diagnostic y Hospital redujeron como estaba previsto, su participación sobre los ingresos globales hasta el 7,3% y el 5,9% respectivamente por el efecto de la integración.

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

<sup>2</sup> Sin incluir los costes asociados a la compra de Talecris y no recurrentes.

<sup>3</sup> El primer mes de consolidación de Talecris tras hacerse efectiva la compra fue junio de 2011, por lo que se incluyen los resultados de Talecris correspondientes a 4 meses (junio-septiembre de 2011).

Teniendo en cuenta la complementariedad geográfica de los mercados, incluyendo las ventas de Talecris de junio a septiembre, destaca el crecimiento de Grifols en Estados Unidos y Canadá. De enero a junio de 2011 aumentaron hasta situarse en 596,5 millones de euros<sup>3</sup>, representando un 49.5% de las ventas totales. En Europa, las ventas crecieron hasta 385,4 millones de euros, mientras que en otras áreas geográficas los ingresos superaron los 206,5 millones de euros.

## **Evolución de márgenes y beneficio**

En los nueve primeros meses de 2011 los resultados pro-forma<sup>1</sup> de Grifols muestran como el EBITDA<sup>1</sup> ajustado<sup>2</sup> se mantiene, alcanzando 469,7 millones de euros, que representa el 27,4% sobre ventas, mientras que el beneficio<sup>1</sup> neto ajustado<sup>2</sup> se sitúa en 194,8 millones de euros o un 11,4% de las ventas pro-forma<sup>1</sup>.

Por su parte, el EBITDA ajustado<sup>2</sup> de Grifols de enero a septiembre de 2011, incluyendo 4 meses de Talecris<sup>3</sup>, ascendió a 315,9 millones de euros, que supone el 26,2% sobre ventas y un aumento del 49% en relación al mismo periodo de 2010. El beneficio<sup>3</sup> neto ajustado<sup>2</sup> creció un 7,6%, alcanzando 111,7 millones de euros lo que supone un 9,3% de las ventas. Teniendo en cuenta los gastos de transacción inherentes a la adquisición de Talecris, el resultado bruto de explotación alcanzaría 243,2 millones de euros<sup>3</sup>, que representa el 20,2% sobre ventas, mientras que el beneficio neto<sup>3</sup> se situaría en 43,8 millones de euros equivalente a un 3,6% de las ventas.

En términos generales, los márgenes de Grifols se han visto afectados por la escasa contribución del factor precio sobre la evolución de los ingresos, los mayores costes de materia prima y el efecto de las reformas sanitarias en países como Alemania y España no descontadas por completo en los valores comparables del mismo periodo de 2010.

Las diversas iniciativas puestas en marcha en el contexto del proceso de integración que se está llevando a cabo, no han impactado todavía en los resultados del grupo. No obstante, algunas como 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 de la planta de Clayton (Gamunex®), contribuirán a la mejora de la eficiencia y a la positiva evolución de los márgenes a medio plazo.

El compromiso de Grifols con la investigación sigue patente en los resultados del periodo, con un gasto en I+D superior al 5% de las ventas<sup>1</sup>. Destacan el ensayo clínico para la utilización de la Plasmina, nuevo hemoderivado, en casos de oclusión arterial periférica aguda y los estudios en curso para la utilización de Fibrin Sealant en diversos tipos de cirugía. Las instalaciones en España para la purificación de este pegamento biológico ya están finalizadas y en fase de validación.

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

<sup>2</sup> Sin incluir los costes asociados a la compra de Talecris y no recurrentes.

<sup>3</sup> El primer mes de consolidación de Talecris tras hacerse efectiva la compra fue junio de 2011, por lo que se incluyen los resultados de Talecris correspondientes a 4 meses (junio-septiembre de 2011).

## Resultados pro-forma<sup>1</sup> – Grifols 9 meses

(En millones de euros)	9M2011	9M2010	% VAR.	% VAR. CC
<b>INGRESOS TOTALES</b>	<b>1,712,6</b>	<b>1,642,8</b>	<b>4,2%</b>	<b>8,0%</b>
<i>División Bioscience</i>	1.517,4	1.472,6	3,0%	7,1%
<i>División Diagnostic</i>	87,5	65,3	8,0%	8,7%
<i>División Hospital</i>	70,7	81,0	8,4%	8,4%
<i>División Raw Materials &amp; Others</i>	37,0	23,9	54,4%	63,7%
<b>EBITDA AJUSTADO<sup>2</sup></b>	<b>469,7</b>	<b>469,1</b>	<b>0,1%</b>	
<i>% sobre ventas</i>	27,4%	28,6%		
<b>BENEFICIO NETO AJUSTADO<sup>2</sup></b>	<b>194,8</b>	<b>234,0</b>	<b>-16,7%</b>	
<i>% sobre ventas</i>	11,4%	14,2%		

## Resultados reportados<sup>3</sup> – Grifols 9 meses

(En millones de euros)	9M2011	9M2010	% VAR.	% VAR. CC
<b>INGRESOS TOTALES</b>	<b>1,205,5</b>	<b>738,8</b>	<b>63,2%</b>	<b>72,3%</b>
<i>División Bioscience</i>	1.017,3	578,75	75,8%	86,9%
<i>División Diagnostic</i>	87,5	65,3	8,0%	8,7%
<i>División Hospital</i>	70,7	81,0	8,4%	8,4%
<i>División Raw Materials &amp; Others</i>	30,0	13,7	118,0%	135,1%
<b>EBITDA</b>	<b>243,2</b>	<b>202,3</b>	<b>20,2%</b>	
<i>% sobre ventas</i>	20,2%	27,4%		
<b>EBITDA AJUSTADO<sup>2</sup></b>	<b>315,9</b>	<b>212,1</b>	<b>49,0%</b>	
<i>% sobre ventas</i>	26,2%	28,7%		
<b>BENEFICIO NETO</b>	<b>43,8</b>	<b>97,0</b>	<b>-54,8%</b>	
<i>% sobre ventas</i>	3,6%	13,1%		
<b>BENEFICIO NETO AJUSTADO<sup>2</sup></b>	<b>111,7</b>	<b>103,8</b>	<b>7,6%</b>	
<i>% sobre ventas</i>	9,3%	14,1%		

## Reducción del fondo de comercio

El activo total consolidado a septiembre asciende a 5.486,7 millones de euros, frente a los 5.344,2 millones de euros reportados en junio de 2011.

Estas diferencias se deben, principalmente, a los ajustes realizados en las estimaciones del valor razonable de los activos, así como a la variación del tipo de cambio, que se han traducido en un incremento neto del inmovilizado inmaterial en más de 300 millones de euros, hasta 2.767,8 millones de euros. Dentro de esta partida destaca el fondo de comercio, que disminuye y se sitúa en 1.862,5 millones de euros como consecuencia de la asignación del precio de compra entre los distintos tipos de activos y pasivos.

Por su parte, la valoración de los activos intangibles, susceptibles de amortización, aumenta hasta 905,3 millones de euros, si bien todos estos importes continúan siendo provisionales.

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

<sup>2</sup> Sin incluir los costes asociados a la compra de Talecris y no recurrentes.

<sup>3</sup> El primer mes de consolidación de Talecris tras hacerse efectiva la compra fue junio de 2011, por lo que se incluyen los resultados de Talecris correspondientes a 4 meses (junio-septiembre de 2011).

También destaca la mejora de la gestión del circulante hasta septiembre de 2011, tanto en las partidas de cuentas a cobrar como en las de inventarios. Los niveles de inventarios se mantienen en 997 millones de euros, con una rotación en torno a los 300 días. Esta tendencia ya se inició en el primer trimestre del año y se consolidará de forma progresiva tras la adquisición, si bien sin los efectos del tipo de cambio euro-dólar la mejora hubiera sido mayor.

## **Plan de inversiones (CAPEX) para el periodo 2012-2015. Estados Unidos recibirá el 75% de las inversiones de Grifols: en torno a 723 millones de dólares**

Hasta septiembre de 2011 Grifols ha continuado con el plan de inversiones previsto (CAPEX) para ampliar y mejorar sus instalaciones productivas. Asimismo, con posterioridad al cierre del tercer trimestre, la compañía ha anunciado los detalles del plan de inversiones 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, mientras que en torno al 5% se destinará a las divisiones Diagnostic y Hospital.

El principal objetivo de Grifols es ampliar progresivamente las capacidades de sus instalaciones productivas en España y en Estados Unidos, incrementando de forma correlacionada tanto las destinadas al fraccionamiento de plasma como aquellas en las que se purifican las distintas proteínas que dan lugar a los hemoderivados. Asimismo, parte de las inversiones también irán dirigidas a la apertura, ampliación y reubicación de centros de donación de plasma, así como a la mejora de laboratorios de análisis y centros logísticos.

Para el año 2016, Grifols prevé que su capacidad de fraccionamiento de plasma se sitúe en 12,3 millones de litros/año, mientras que sus instalaciones para purificar IVIG, una de las principales proteínas del plasma, le permitirán obtener un máximo de 48,5 millones de gramos al año, que comercializará bajo las marcas Flebogamma DIF® y Gamunex®; prácticamente el doble de la capacidad actual. El plan de inversiones también contempla ampliaciones en las instalaciones destinadas a la purificación de la albúmina, el FVIII, la plasmina y otros hemoderivados.

Dentro de este programa, destaca el inicio en el tercer trimestre de las obras de construcción de la nueva planta de fraccionamiento en Parets del Valles (Barcelona-España), que contará con una capacidad total de 1 millón de litros (ampliable a 2 millones).

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

## **Mantenimiento de la deuda financiera neta por debajo de estimaciones**

La deuda financiera neta de Grifols a septiembre de 2011 ha ascendido a 2.761,6 millones de euros, siendo ligeramente superior a los 2.595,3 millones de euros reportados a junio de 2011 como consecuencia del impacto desfavorable del tipo de cambio euro-dólar. Sin embargo, se mantiene inferior al ratio de 5 veces EBITDA ajustado<sup>2</sup> previsto por el grupo, situándose en 4,6 veces.

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

<sup>2</sup> Sin incluir los costes asociados a la compra de Talecris y no recurrentes.

<sup>3</sup> El primer mes de consolidación de Talecris tras hacerse efectiva la compra fue junio de 2011, por lo que se incluyen los resultados de Talecris correspondientes a 4 meses (junio-septiembre de 2011).

# GRIFOLS

Destaca como el previsto incremento de flujos de caja a corto plazo ha permitido a la compañía mantener su apalancamiento. Concretamente, el 1 de julio de 2011, Grifols hizo frente al pago de bonos de Talecris por importe de 430 millones de euros, lo que supuso un descenso en la posición de caja del grupo, que se sitúa en 162,6 millones de euros en septiembre de 2011. Grifols dispone de recursos suficientes para hacer frente a sus necesidades de circulante, si bien prevé que una mayor exposición a países con menores periodos de cobro como consecuencia de la planificada redistribución geográfica de las ventas, se traducirá en una reducción de las necesidades de financiación y en una mejora del fondo de maniobra, entre otros.

Asimismo, a pesar del impacto coyuntural de las divisas, Grifols estima que el ratio de deuda financiera neta se reducirá hasta 3,5 veces EBITDA en los próximos dos años y que retornará a los niveles de endeudamiento previos a la compra una vez se materialicen todas las sinergias.

Por otro lado, destaca un aumento en el saldo acreedor del pasivo por impuestos diferidos en 342 millones de euros, situándose en 482.9 millones de euros. La variación está relacionada con el efecto fiscal de la asignación del precio de compra entre los distintos activos y pasivos.

## **Evolución del patrimonio neto**

La compra de Talecris supuso un notable incremento del patrimonio neto del grupo, motivado por la emisión de nuevas acciones sin derecho a voto (Clase B) de Grifols para hacer frente a la parte del pago no dinerario. A septiembre de 2011, el patrimonio neto de Grifols asciende a 1.598,6 millones de euros que, frente a los 1.513,6 millones de euros reportados a junio de 2011, supone un incremento de 85 millones de euros.

En el tercer trimestre de 2011 destaca la compra del 51% de la compañía australiano-suiza Lateral-Medion por 9,5 millones de euros, que permite a Grifols ser propietaria única del grupo. En 2009, Grifols adquirió el 49% del capital de Lateral-Medion por 25 millones de euros, si bien controlaba el 100% de los derechos de voto.

Hasta septiembre de 2011, el capital social de Grifols ascendía a 114,9 millones de euros, representado por 213.064.899 acciones ordinarias (Clase A) y 83.811.688 acciones sin derecho de voto (Clase B).

Con posterioridad al cierre del trimestre, el grupo ha anunciado la posibilidad de realizar una ampliación de capital mediante la emisión de 29.687.658 nuevas acciones de Clase B que, totalmente liberadas y con cargo a reservas voluntarias, se destinarán a retribuir a los accionistas. Estos recibirían de forma gratuita 1 acción nueva de Clase B de Grifols por cada 10 acciones antiguas independientemente de que sean de Clase A o Clase B.

La iniciativa será sometida a la aprobación de los accionistas en la Junta General Extraordinaria convocada para el próximo 2 de diciembre de 2011. De llevarse a cabo la ampliación, el capital social de Grifols quedaría fijado en 117,9 millones de euros, representado por 213.064.899 acciones ordinarias (Clase A) y 113.499.346 acciones sin voto (Clase B).

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

<sup>2</sup> Sin incluir los costes asociados a la compra de Talecris y no recurrentes.

<sup>3</sup> El primer mes de consolidación de Talecris tras hacerse efectiva la compra fue junio de 2011, por lo que se incluyen los resultados de Talecris correspondientes a 4 meses (junio-septiembre de 2011).

## **Análisis por áreas de negocio: Evolución favorable en todas las divisiones**

Los resultados operativos obtenidos por el grupo<sup>1</sup>, reflejan la positiva evolución de las ventas de todas las divisiones y constatan el liderazgo de Grifols en el sector de los hemoderivados como tercera compañía por volumen de ventas. El plan de integración permitirá materializar las sinergias esperadas sobre la base de la optimización de costes y el aumento de la eficiencia en todas las fases de los procesos productivos. Grifols consolida su base de crecimiento futuro manteniendo la internacionalización, la I+D y la planificación de las inversiones como ejes estratégicos de su gestión.

### ***División Bioscience: 88% de los ingresos<sup>1</sup>***

Los ingresos de Bioscience, que incluyen las ventas conjuntas pro-forma<sup>1</sup> de Grifols y Talecris de enero a septiembre de 2011, se situaron en 1.517,4 millones de euros, que supone un aumento del 3% en relación al mismo periodo de 2010 y un crecimiento del 7,1% a tipo de cambio constante (c.c.). Así, esta área de negocio mantiene la tendencia ascendente mostrada en los trimestres anteriores, si bien el incremento del volumen de ventas de hemoderivados ha sido el principal motor de la división, con una contribución negativa del factor precio y del tipo de cambio euro-dólar. Por productos, destacan las ventas de inmunoglobulina intravenosa (IVIG) y las de alpha1-antitripsina, importante producto hemoderivado para el grupo tras la compra de Talecris. Por su parte, las ventas de otras proteínas plasmáticas mantienen su tendencia estable.

Los ingresos de la división, incluyendo las ventas conjuntas de junio a septiembre de 2011<sup>3</sup>, aumentaron un 75,8% hasta 1.017,3 millones de euros, lo que supone un 84,4% del total de las ventas del grupo.

A lo largo del trimestre, destaca el notable impulso experimentado en la reorganización de la estructura operativa y comercial en Estados Unidos. Así, si bien la cartera de productos hemoderivados disponibles se amplió con la incorporación de las referencias comerciales de Talecris, la reorganización de la fuerza de ventas a través de unidades comerciales específicas para cada uno de los principales hemoderivados, está permitiendo la rápida consolidación de Grifols como nuevo líder del sector entre los profesionales médico-hospitalarios y asociaciones de pacientes.

En lo que a la reorganización de los centros para la obtención de materia prima se refiere (plasma), la nueva estructura implantada se traducirá en una mejora de costes. Los 147 centros de plasmaféresis de Grifols, segmentados en 8 divisiones (18 centros por área), funcionarán como áreas de negocio independientes desde un punto de vista operativo, estableciéndose una única estructura corporativa de soporte y de gestión global. El objetivo es minimizar los costes de estructura, diversificar el riesgo para garantizar en todo momento el suministro de plasma ante posibles imprevistos de fuerza mayor, optimizar los costes relativos a logística y distribución de materia prima, homogeneizar los altos niveles de eficiencia en la obtención de plasma, reducir la contratación de servicios a terceros (tales como los relacionados con la realización de análisis) y controlar los niveles de inventarios, entre otros.

Por otro lado, en el tercer trimestre Grifols ha obtenido 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®. Esta aprobación permitirá aumentar la producción con mayor rendimiento, lo que a medio plazo también supondrá una mejora de los márgenes y una mayor eficiencia en la utilización de la materia prima.

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

<sup>2</sup> Sin incluir los costes asociados a la compra de Talecris y no recurrentes.

<sup>3</sup> El primer mes de consolidación de Talecris tras hacerse efectiva la compra fue junio de 2011, por lo que se incluyen los resultados de Talecris correspondientes a 4 meses (junio-septiembre de 2011).

# GRIFOLS

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

Diagnostic incrementa un 8% su facturación hasta 87,5 millones de euros con un aumento generalizado de las principales áreas de negocio. Esta división se caracteriza tanto por su internacionalización como por las múltiples vías de crecimiento posibles.

En este sentido, destaca el acuerdo alcanzado con la compañía japonesa Kainos, que distribuirá los sistemas de diagnóstico transfusional de Grifols en Japón, incluyendo reactivos e instrumentación automática para la determinación de grupos sanguíneos y estudios de compatibilidad entre donante y paciente. 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 el que, recientemente, se ha estandarizado el procedimiento para el tipaje sanguíneo.

Asimismo, la compra por parte de Grifols del 51% de la sociedad australiano-suiza Lateral-Medion por 9,5 millones de euros le convierte en único propietario de la compañía.

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

Los ingresos de Hospital han incrementado un 8,4% hasta septiembre de 2011, alcanzando 70,7 millones de euros. Destaca el impulso internacional y la estrategia de diversificación geográfica mediante acuerdos como principales motores del crecimiento, en un entorno de fuertes restricciones presupuestarias en materia sanitaria.

Por otro lado, 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 de su división Hospital como proveedor de este tipo de servicios de automatización que, entre las principales ventajas que aportan figuran la minimización del riesgo de errores en la medicación y evitar cualquier posible contaminación cruzada entre los distintos tipos de medicamentos, así como de posibles infecciones intrahospitalarias.

## ***División Raw Materials & Others: 2,2% de la facturación<sup>1</sup>***

La facturación de la División Raw Materials & Others se ha situado en 36,9 millones de euros. El incremento se explica por la asignación a esta división de los ingresos derivados de los acuerdos con Kedrion y los ingresos por royalties previamente incluidos en Bioscience.

## **Principales acontecimientos de Grifols en el tercer trimestre de 2011**

### ***Las agencias de rating confirman la calidad crediticia de la deuda corporativa***

Moody's y Standard & Poor's confirman el rating corporativo de Grifols en B1/BB- respectivamente y asignan una calificación de Ba3/BB a la deuda asegurada senior y B3/B a la deuda no asegurada emitida por el grupo.

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

<sup>2</sup> Sin incluir los costes asociados a la compra de Talecris y no recurrentes.

<sup>3</sup> El primer mes de consolidación de Talecris tras hacerse efectiva la compra fue junio de 2011, por lo que se incluyen los resultados de Talecris correspondientes a 4 meses (junio-septiembre de 2011).



## ***Grifols reorganiza su Comité de Auditoría y la Comisión de Nombramientos y Retribuciones***

Los consejeros Luí's Isasi, Steven F. Mayer y W. Brett Ingersoll integran el Comité de Auditoría, en el que actúa como Secretario Tomás Dagá. Por su parte, la Comisión de Nombramientos y Retribuciones pasa a estar integrada por Edgar D. Jannotta, Víctor Grifols y Anna Veiga como consejeros, mientras que Raimon Grifols participa en calidad de Secretario.

## ***Primer paso hacia la materialización de sinergias operativas: Grifols obtiene la aprobación de la FDA para la utilización de un producto intermedio en la producción de Gamunex®***

En el tercer trimestre de 2011 Grifols ha obtenido 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®. Esta aprobación supone un paso importante para la materialización de las sinergias operativas planteadas por el grupo, concretamente en las relacionadas con la reducción de costes, ya que contribuirá a incrementar el rendimiento por litro de plasma utilizado a medio plazo.

## ***Se mantiene el compromiso en Recursos Humanos***

En septiembre de 2011 la plantilla media acumulada de Grifols ascendió a 11.225 profesionales, aumentando en un 88% con respecto al cierre del año 2010 por la adquisición de Talecris. El 74% de los empleados se concentran en Norteamérica, mientras que en torno al 24% desarrolla su actividad profesional en Europa.

## ***Grifols celebra su reunión anual con inversores y analistas en Barcelona***

Con posterioridad al cierre del tercer trimestre, Grifols ha celebrado su encuentro anual con analistas e inversores. En total, más de 80 expertos y profesionales interesados en conocer la marcha de la compañía asistieron al encuentro, siendo atendidos por el presidente del grupo, Víctor Grifols y los principales directivos de la compañía.

## ***Grifols recibe el premio Institut d'Estudis Financers (IEF) a la Excelencia Financiera 2011 en Comunicación Corporativa***

Grifols ha sido galardonada con el premio a la Excelencia Financiera en Comunicación Corporativa del *Institut de Estudis Financers (IEF)* en 2011. Los miembros del jurado de prensa, formado por periodistas especializados en información económica, han querido reconocer a Grifols su política de comunicación, basada en la transparencia, la calidad y la atención informativa ofrecida al mercado y al público en general.

## ***La Universitat Autònoma de Barcelona y el Institut Germans Tries i Pujol licencian una patente a Grifols en el ámbito de la terapia génica***

La terapia génica consiste en la introducción de una copia de un gen funcional en células de pacientes que carecen de este gen o lo tienen defectuoso. Esto plantea un amplio abanico terapéutico. La patente licenciada permitirá a Grifols desarrollar un nuevo método de terapia génica específico, versátil y seguro.

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

<sup>2</sup> Sin incluir los costes asociados a la compra de Talecris y no recurrentes.

<sup>3</sup> El primer mes de consolidación de Talecris tras hacerse efectiva la compra fue junio de 2011, por lo que se incluyen los resultados de Talecris correspondientes a 4 meses (junio-septiembre de 2011).

*Grifols se adhiere a la Alianza por la Investigación y la Innovación en la Salud (ALINNSA) que lidera el Ministerio de Ciencia e Innovación a través del Instituto de Salud Carlos III*

Esta alianza para impulsar la I+D+i en el sector salud cuenta con los principales representantes del sector biomédico español, incluyendo instituciones, centros públicos de investigación, empresas y patronales. Contribuirá a la definición de una estrategia nacional en materia de investigación e innovación biomédica y reforzará la visibilidad internacional.

## **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. 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> Estados financieros pro-forma no auditados que se facilitan a título orientativo, preparados a partir de los estados consolidados de ambas compañías.

<sup>2</sup> Sin incluir los costes asociados a la compra de Talecris y no recurrentes.

<sup>3</sup> El primer mes de consolidación de Talecris tras hacerse efectiva la compra fue junio de 2011, por lo que se incluyen los resultados de Talecris correspondientes a 4 meses (junio-septiembre de 2011).