

*El 92% de los ingresos se generan en mercados internacionales*

## **Las ventas de Grifols crecen un 46%<sup>2</sup> en 2012 hasta 2.620,9 millones de euros**

- El EBITDA ajustado<sup>3</sup> se sitúa en 836,1 millones de euros. Aumenta un 76,8%<sup>2</sup> y como margen representa el 31,9% sobre ventas
- El ratio de deuda financiera neta se reduce hasta 2,87 veces EBITDA ajustado<sup>3</sup>, siendo inferior a las 4,34 veces de diciembre de 2011
- Los márgenes mejoran por la materialización de sinergias vinculadas a la optimización de costes y gastos operativos
- El beneficio neto se multiplica por más de 5 veces<sup>2</sup> respecto a diciembre de 2011 y alcanza 256,7 millones de euros
- Las condiciones de financiación negociadas a principios de 2012 favorecen el beneficio y el mantenimiento de una política de endeudamiento controlada

**Barcelona, 28 de febrero de 2013.-** Grifols (MCE:GRF, MCE:GRF.P y NASDAQ:GRFS), tercera compañía del mundo en la producción de medicamentos biológicos derivados del plasma, ha cerrado el ejercicio correspondiente al año 2012 con una cifra de negocio que asciende a 2.620,9 millones de euros, que representa un incremento del 46,0%<sup>2</sup> en relación al ejercicio precedente. A efectos comparativos, en 2011 no se incluyen las ventas de Talecris desde enero a mayo, ya que la adquisición por parte de Grifols se produjo en junio de 2011. El crecimiento a tipo de cambio constante (cc) se ha situado en el 37,9%. Por su parte, los ingresos totales obtenidos por Grifols en 2012 suponen un aumento del 13,8% (7,6% cc) comparados con los resultados proforma<sup>1</sup> de 2011.

La positiva evolución de las ventas registradas en todas las divisiones ha sido impulsada por el aumento de unidades vendidas, si bien el crecimiento orgánico constatado en el ejercicio también ha sido favorecido por el incremento de facturación en áreas geográficas con mejores perspectivas económicas.

Por áreas de actividad, las ventas de la División Bioscience se situaron en 2.325,1 millones de euros que, en términos reportados<sup>2</sup> supone un crecimiento del 51,8% (42,9% cc) y en términos proforma<sup>1</sup> del 14,5% (7,7% cc). Esta división representa a cierre del ejercicio el 88,7% de la cifra de negocio total de Grifols. Por su parte, la facturación de la División Diagnostic aumentó un 14,5% (11,9% cc) hasta 134,3 millones de euros, mientras que la División Hospital, la más afectada por los recortes del gasto sanitario acometidos en España, ha crecido un 0,5% (0,1% cc) hasta 95,9 millones de

<sup>1</sup> Datos proforma no auditados hasta mayo de 2011 que se facilitan a título orientativo, ya que la compra de Talecris se produjo en junio de 2011.

<sup>2</sup> Datos reportados: no incluyen las ventas de Talecris de enero a mayo de 2011, puesto que la compra de Talecris se produjo en junio de 2011. Se incluyen, a efectos comparativos, 7 meses de consolidación en 2011.

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

euros. Ambas divisiones han reducido su peso relativo sobre la cifra de negocio total del grupo hasta el 5,1% y el 3,7%, respectivamente. Finalmente, los ingresos de la División Raw Materials & Others, que representan aproximadamente el 2,5% del total, han alcanzado 65,6 millones de euros. Incluyen, entre otros conceptos, los ingresos por royalties que Talecris incluía en Bioscience, los derivados de los acuerdos de fabricación suscritos con Kedrion y los trabajos a terceros realizados por Grifols Engineering.

- **Importante dinamismo de las ventas internacionales, especialmente en Estados Unidos**

La progresiva internacionalización de Grifols ha favorecido la evolución de los ingresos. Se ha traducido en una reducción del peso relativo de España hasta el 8% en 2012, frente al 10% que representaba en términos proforma<sup>1</sup> en 2011. La estrategia de la compañía en este ejercicio se ha centrado en potenciar las ventas en aquellas regiones menos afectadas por medidas de austeridad, con menores periodos de cobro y mejores márgenes.

Dentro de las ventas en los mercados exteriores, que ya representan en torno al 92% de la facturación de la compañía con más de 2.407 millones de euros, son relevantes las generadas en **Estados Unidos y Canadá**. Se situaron en 1.658,5 millones de euros (excluyendo Raw Materials), importe que supone un crecimiento del 74,8% (61,9% cc) en relación a 2011<sup>2</sup> y el 63,3% de los ingresos de Grifols. En términos proforma<sup>1</sup> representa un incremento del 21,6% (12,6% cc).

Destaca el buen comportamiento registrado en los volúmenes de ventas de las principales proteínas plasmáticas, con crecimientos de doble dígito para la albúmina y cercanos a estos niveles para las inmunoglobulinas Grifols y alfa1-antitripsina.

A la consecución de estos resultados también ha contribuido el proceso de expansión en el mercado americano de la División Diagnóstico, que en 2012 se ha traducido en un crecimiento de las ventas del 6,1% (cc) en Estados Unidos. Además, Grifols ha potenciado los procedimientos internos necesarios para agilizar diversos trámites regulatorios abiertos relacionados con la consecución de nuevas licencias y aprobaciones por parte de las autoridades sanitarias estadounidenses (FDA), dirigidas a aumentar la presencia de las divisiones Diagnostic y Hospital en Estados Unidos.

En **Europa** se han generado el 21,3% de las ventas recurrentes (excluyendo Raw Materials), que crecieron un 6,2% (5,8% cc) en relación a 2011 en términos reportados<sup>2</sup> hasta 559,3 millones de euros. Comparadas con los ingresos proforma<sup>1</sup> obtenidos en 2011 disminuyeron un 5%. Excluyendo España, país muy afectado por los fuertes ajustes presupuestarios acometidos en el sector sanitario, el crecimiento acumulado es del 17,1%<sup>2</sup> y se reduce un 3% en términos proforma<sup>1</sup>. Sin embargo, estos porcentajes están alineados con la estrategia de crecimiento hacia países menos afectados por medidas de austeridad y con periodos de cobro más cortos, lo cual supone mantener controlada la exposición de la compañía a España y a algunos países del sur de Europa.

Finalmente, en **otras áreas geográficas** como Asia-Pacífico y Latinoamérica la evolución de las ventas recurrentes continúa en ascenso. Actualmente generan el 14,2% de los ingresos y se han situado en 371,6 millones de euros, cifra que supone un crecimiento del 28,3%<sup>2</sup> (22,3%cc) en términos reportados<sup>2</sup> y del 16,3% (10,9% cc) en términos proforma<sup>1</sup>. Destaca la positiva marcha de la facturación en países como Brasil gracias a

<sup>1</sup> Datos proforma no auditados hasta mayo de 2011 que se facilitan a título orientativo, ya que la compra de Talecris se produjo en junio de 2011.

<sup>2</sup> Datos reportados: no incluyen las ventas de Talecris de enero a mayo de 2011, puesto que la compra de Talecris se produjo en junio de 2011. Se incluyen, a efectos comparativos, 7 meses de consolidación en 2011.

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

los nuevos acuerdos de distribución suscritos para suministrar bolsas para la extracción de componentes sanguíneos. Asimismo, a nivel comercial es significativo el crecimiento registrado en China, donde las ventas han aumentado impulsadas fundamentalmente por la comercialización de albúmina y por la actividad en el área de inmunohematología.

- **Solidez de resultados: continua mejora de márgenes y del beneficio**

La política de contención de gastos operativos ha sido una constante a lo largo del ejercicio, especialmente de los relacionados con administración y servicios generales, que disminuyen hasta el 20,8% sobre ventas (representaban el 25,4%<sup>1</sup> en 2011). Además, se han materializado importantes sinergias vinculadas a la optimización de costes de materia prima (plasma) y fabricación, cuyo impacto se ha traducido en una mejora del precio por litro de plasma y del margen bruto, entre otros.

En lo que a fabricación de derivados del plasma se refiere, durante 2012 se ha trabajado intensamente en la optimización de procesos productivos y de utilización de capacidades. Para ello, resulta fundamental disponer de flexibilidad en la utilización de los productos intermedios obtenidos del plasma fraccionado en cualquiera de las tres plantas, ya que el objetivo es poder purificar y dosificar las fracciones (productos intermedios) en cualquiera de ellas. Esta flexibilidad es la que permite optimizar los procesos productivos si bien, para ello, Grifols debe contar con las autorizaciones de la FDA y las autoridades sanitarias europeas (EMA), entre otros. Hasta la fecha, la compañía ha conseguido la aprobación de la FDA para utilizar la Fracción II+III (producto intermedio) obtenida en la planta de Los Ángeles en la producción (purificación y dosificación) de la IVIG en la planta de Clayton (Gamunex®) y ha solicitado también la autorización para poder utilizar la obtenida en la planta de Parets del Vallès, (Barcelona-España).

Recientemente se ha obtenido la aprobación para poder usar la Fracción V obtenida en la fábrica de Clayton (Carolina del Norte-EE.UU.) en la producción de albúmina que se realiza en Los Ángeles (California-EE.UU.). También para poder usar la Fracción IV-I obtenida en Los Ángeles en la producción de alfa1-antitripsina (Prolastina®) con el método de purificación de Clayton, así como del crioprecipitado (producto intermedio) obtenido en la fábrica de Melville (Nueva York-EE.UU.) para producir el factor VIII Koate® en Clayton. Además, Grifols sigue trabajando para obtener la licencia de la FDA para utilizar el crioprecipitado obtenido en Clayton en las plantas de purificación de factor VIII en Los Ángeles.

Como consecuencia, el **EBITDA reportado** en el ejercicio ha aumentado hasta 789,2 millones de euros. Representa un margen del 30,1% sobre ventas y una mejora de 950 puntos básicos (p.b) en relación al 20,6% sobre ventas de 2011<sup>2</sup>.

Por su parte, el EBITDA ajustado<sup>3</sup>, que excluye los costes asociados a la compra de Talecris y otros no recurrentes, se situó en 836,1 millones de euros, con un crecimiento del 76,8%<sup>2</sup>. Supone el 31,9% sobre ventas y constata una mejora de 560 p.b comparado con el margen obtenido en 2011<sup>2</sup>. En términos proforma<sup>1</sup> el EBITDA ajustado<sup>3</sup> es un 32,6% superior al obtenido en 2011.

El **beneficio neto** del grupo se situó en 256,7 millones de euros a cierre de 2012, que representa el 9,8% sobre ventas. Si excluimos los costes asociados a la compra de Talecris y otros no recurrentes, el beneficio neto ajustado asciende a 307,8 millones de euros. En términos reportados<sup>2</sup> representa un crecimiento del 112,6% mientras que en términos proforma<sup>1</sup> supone un aumento del 31,8% en relación al ejercicio precedente.

*1 Datos proforma no auditados hasta mayo de 2011 que se facilitan a título orientativo, ya que la compra de Talecris se produjo en junio de 2011.*

*2 Datos reportados: no incluyen las ventas de Talecris de enero a mayo de 2011, puesto que la compra de Talecris se produjo en junio de 2011. Se incluyen, a efectos comparativos, 7 meses de consolidación en 2011.*

*3 Excluye los costes asociados a la compra de Talecris y otros no recurrentes.*

Las mejores condiciones de financiación negociadas a principios de 2012 han favorecido los resultados obtenidos y su impacto continuará a lo largo del 2013. Concretamente, las nuevas condiciones de financiación se han traducido en: una reducción de tipos de interés; la eliminación de cláusulas relativas a limitaciones en inversiones en activos fijos y al ratio de cobertura del servicio de la deuda; la modificación del ratio de apalancamiento que limitaba la distribución de dividendos, que mejora hasta 4,5 veces la Deuda Financiera Neta/EBITDA; y en la reducción de dicha deuda mediante la amortización voluntaria y anticipada por importe de 240 millones de dólares.

## Resultados proforma<sup>1</sup> Grifols 2012

(En millones de euros)	12M2012	12M2011	% VAR.	% VAR. CC
<b>VENTAS</b>	<b>2.620,9</b>	<b>2.302,6</b>	<b>13,8%</b>	<b>7,6%</b>
<i>División Bioscience</i>	2.325,1	2.031,3	14,5%	7,7%
<i>División Hospital</i>	95,9	95,4	0,5%	0,1%
<i>División Diagnostic</i>	134,3	117,3	14,5%	11,9%
<i>División Raw Materials &amp; Others</i>	65,6	58,6	12,0%	4,6%
<b>EBITDA AJUSTADO<sup>3</sup></b>	<b>836,1</b>	<b>630,8</b>	<b>32,6%</b>	
% sobre ventas	31,9%	27,4%	+450 pb	
<b>BENEFICIO NETO AJUSTADO<sup>3</sup></b>	<b>307,8</b>	<b>233,6</b>	<b>31,8%</b>	
% sobre ventas	11,7%	10,1%		

## Resultados reportados<sup>2</sup> Grifols 2012

(En millones de euros)	12M2012	12M2011	% VAR.	% VAR. CC
<b>VENTAS</b>	<b>2.620,9</b>	<b>1.795,6</b>	<b>46,0%</b>	<b>37,9%</b>
<i>División Bioscience</i>	2.325,1	1.531,2	51,8%	42,9%
<i>División Hospital</i>	95,9	95,4	0,5%	0,1%
<i>División Diagnostic</i>	134,3	117,3	14,5%	11,9%
<i>División Raw Materials &amp; Others</i>	65,6	51,7	27,0%	18,7%
<b>EBITDA</b>	<b>789,2</b>	<b>369,5</b>	<b>113,6%</b>	
% sobre ventas	30,1%	20,6%		
<b>EBITDA AJUSTADO<sup>2</sup></b>	<b>836,1</b>	<b>472,8</b>	<b>76,8%</b>	
% sobre ventas	31,9%	26,3%	+560 pb.	
<b>BENEFICIO NETO</b>	<b>256,7</b>	<b>50,3</b>	<b>410,2%</b>	
% sobre ventas	9,8%	2,8%	+710 pb.	
<b>BENEFICIO NETO AJUSTADO<sup>3</sup></b>	<b>307,8</b>	<b>144,7</b>	<b>112,6%</b>	
% sobre ventas	11,7%	8,1%	+360 pb.	

<sup>1</sup> Datos proforma no auditados hasta mayo de 2011 que se facilitan a título orientativo, ya que la compra de Talecris se produjo en junio de 2011.

<sup>2</sup> Datos reportados: no incluyen las ventas de Talecris de enero a mayo de 2011, puesto que la compra de Talecris se produjo en junio de 2011. Se incluyen, a efectos comparativos, 7 meses de consolidación en 2011.

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

- **Principales indicadores del cuarto trimestre de 2012**

Las ventas reportadas por Grifols de octubre a diciembre de 2012 ascendieron a 661,4 millones de euros. En relación con los 590,1 millones de euros obtenidos en el mismo periodo del ejercicio anterior, suponen un aumento del 12,1%. La División Bioscience ha contribuido al 89,2% de la facturación, que aumentó un 14,9%, se ha situado en 590,3 millones de euros. La División Diagnostic ingresó 32,0 millones de euros, mientras que Hospital facturó 21,7 millones de euros. Ambas representan el 4,8% y el 3,4% de los ingresos totales del grupo, respectivamente.

Por áreas geográficas, Estados Unidos y Canadá lideran el crecimiento de las ventas con una facturación recurrente (excluyendo Raw Materials) de 419,3 millones de euros, equivalentes al 63,4% de los ingresos. Por su parte, Europa con 132,1 millones de euros y otras zonas con 102,7 millones de euros representan el 20% y el 15,5% de los ingresos totales, respectivamente.

## **Principales magnitudes del balance**

La variación de los activos fijos es consecuencia de las diversas adquisiciones realizadas y de las inversiones de capital (CAPEX). En concreto, el inmovilizado material incrementa hasta 810,1 millones de euros, frente a los 775,9 millones de euros reportados en diciembre de 2011. Asimismo, teniendo en cuenta las últimas actualizaciones y las variaciones del tipo de cambio, el fondo de comercio se sitúa en 1.869,9 millones de euros.

- **Reducción de los niveles de inventarios y del periodo medio de cobro que favorecen la generación de caja**

Las mejoras en la gestión de existencias y en la eficiencia de los stocks de seguridad han permitido reducir los niveles de existencias conforme a lo previsto. También se ha traducido en una disminución de su rotación: desde 319 días en diciembre de 2011 hasta 281 días a cierre de 2012.

Por su parte, las posiciones de caja del grupo han aumentado hasta 473,3 millones de euros, una vez realizados los pagos de deuda e intereses en el ejercicio y se constata la fuerte generación de caja y de flujos de efectivo. La entrada en vigor en España del Plan de Pago a Proveedores ha influido en el saldo final de caja y, simultáneamente, se ha traducido en una reducción del saldo de cuentas a cobrar.

La gestión del circulante también mejora como consecuencia de una mayor exposición del grupo a países con menores periodos de cobro y a la reducción de las ventas en los países del sur de Europa (España, Italia, Portugal y Grecia) que conjuntamente se mantiene en torno al 13% de la facturación total.

Con todo, el periodo medio de cobro de Grifols se reduce en 13 días y se sitúa en 52 días a diciembre de 2012.

*1 Datos proforma no auditados hasta mayo de 2011 que se facilitan a título orientativo, ya que la compra de Talecris se produjo en junio de 2011.*

*2 Datos reportados: no incluyen las ventas de Talecris de enero a mayo de 2011, puesto que la compra de Talecris se produjo en junio de 2011. Se incluyen, a efectos comparativos, 7 meses de consolidación en 2011.*

*3 Excluye los costes asociados a la compra de Talecris y otros no recurrentes.*

- **Reducción de endeudamiento y mejora de las calificaciones crediticias**

La deuda financiera neta de Grifols a diciembre de 2012 se situó en 2.396,1 millones de euros, que supone un ratio de 2,87 veces EBITDA ajustado<sup>3</sup>, inferior al ratio de 4,34 veces a diciembre de 2011.

El cash flow generado antes del pago de intereses ha superado los 600 millones de euros. A lo largo del ejercicio, la compañía ha amortizado deuda por importe de 255,6 millones de euros netos, cantidad que incluye una amortización anticipada y confirma las previsiones de Grifols de retornar a los niveles de endeudamiento previos a la compra de Talecris una vez se alcancen las sinergias proyectadas.

Así, la progresiva reducción de endeudamiento, la solidez de los resultados obtenidos y la positiva evolución de los flujos de efectivo han contribuido a reforzar el balance. Además, han sido factores importantes en la mejora de las calificaciones crediticias otorgadas por Standard & Poor's y Moody's en sus últimas revisiones.

- **Evolución del patrimonio neto**

El patrimonio neto de Grifols en 2012 ha incrementado hasta alcanzar 1.880,7 millones de euros como consecuencia, principalmente, de los beneficios obtenidos en este periodo.

Hasta diciembre de 2012 el capital social de Grifols asciende a 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 ordinarias de Grifols (Clase A) cotizan en el Mercado Continuo Español y forman parte del Ibex-35 (GRF), mientras que las acciones sin voto (Clase B) también cotizan en el Mercado Continuo (GRF.P) y en el norteamericano NASDAQ (GRFS) mediante ADRs (*American Depositary Receipts*). En 2012, tras la modificación del ratio de cambio de los ADRs cotizados en NASDAQ, 1 ADR de Grifols representa 1 acción de Clase B.

## **Cumplimiento de inversiones de capital (CAPEX) e I+D**

- **La mayor parte de las inversiones de capital hasta 2015 ya realizadas**

Hasta 2012 Grifols ha cumplido gran parte del plan de inversiones previstas (CAPEX) hasta 2015. A lo largo del ejercicio la compañía ha continuado con el plan proyectado y ha destinado un total de 156,1 millones de euros para ampliar y mejorar las instalaciones productivas tanto en España como en Estados Unidos. De 2012 a 2015 el grupo invertirá más de 400 millones de euros de los que, aproximadamente, el 30% se destinará a inversiones en España.

La División Bioscience ha absorbido un elevado porcentaje del plan de inversiones. Destaca la finalización de las obras de construcción de la nueva planta de fraccionamiento de plasma en Parets del Vallès, con capacidad para fraccionar 2 millones de litros/año y continúa la ampliación de las instalaciones de Clayton. Una vez operativas ambas plantas permitirán a Grifols disponer de una capacidad de

*1 Datos proforma no auditados hasta mayo de 2011 que se facilitan a título orientativo, ya que la compra de Talecris se produjo en junio de 2011.*

*2 Datos reportados: no incluyen las ventas de Talecris de enero a mayo de 2011, puesto que la compra de Talecris se produjo en junio de 2011. Se incluyen, a efectos comparativos, 7 meses de consolidación en 2011.*

*3 Excluye los costes asociados a la compra de Talecris y otros no recurrentes.*

fraccionamiento de plasma instalada de 12,5 millones de litros/año. También han continuado las inversiones relacionadas con la purificación de proteínas plasmáticas.

En cuanto a las divisiones Diagnostic y Hospital, cuyas instalaciones productivas están centralizadas principalmente en España, destaca la finalización de las obras de ampliación y puesta en funcionamiento de la fase III del complejo industrial de Las Torres de Cotillas (Murcia-España). En esta planta, la compañía produce sueros intravenosos en envase flexible y bolsas para la extracción y conservación de componentes sanguíneos. La última ampliación ha contado con una inversión aproximada de 18 millones de euros y la compañía prevé invertir 5 millones de euros adicionales para la fase IV.

Por otra parte, destaca el inicio de las obras de una nueva fábrica en Brasil para producir bolsas de extracción y conservación de componentes sanguíneos.

- **Amplia cartera de proyectos de I+D**

El compromiso de Grifols con la investigación sigue patente en los resultados del ejercicio. En total, Grifols ha invertido 124,4 millones de euros, que representa el 4,7% sobre ventas y constata su liderazgo en investigación y desarrollo de alternativas terapéuticas que contribuyen al desarrollo científico y de la sociedad. De hecho, en 2012 Grifols tiene 12 ensayos clínicos en marcha para nuevos productos y nuevas indicaciones.

Algunas de las principales líneas de investigación del grupo se centran en el alzhéimer, ya que Grifols tiene como objetivo abordar de forma integral esta patología degenerativa, incluyendo el tratamiento con derivados del plasma, el diagnóstico temprano y la prevención y protección mediante vacunas. También en la utilización de albúmina en hepatología, de la antitrombina en cirugía cardíaca o en un pegamento biológico de fibrina que abre una nueva línea de especialidad en biocirugía.

Los proyectos de I+D tienen su reflejo en el número de patentes y marcas que Grifols obtiene cada año. A cierre del ejercicio, el grupo contaba con 1.153 certificados de patentes y solicitudes, de las cuales 337 están actualmente en proceso de aprobación final.

## **Crecimiento vía adquisiciones: 51% de Araclon Biotech y 40% de VCN Bioscience**

El compromiso de Grifols se materializa a través de una sólida política de inversión y mediante la toma de participaciones en compañías y proyectos de I+D en campos de la medicina distintos al de su actividad principal, tales como el de terapias avanzadas, con el objetivo de asegurar la financiación necesaria para la continuidad de las iniciativas.

En 2012, destaca la adquisición del 51% del capital de Araclon Biotech para garantizar la viabilidad del proyecto de esta biotecnológica y la compra del 40% de VCN Bioscience.

*1 Datos proforma no auditados hasta mayo de 2011 que se facilitan a título orientativo, ya que la compra de Talecris se produjo en junio de 2011.*

*2 Datos reportados: no incluyen las ventas de Talecris de enero a mayo de 2011, puesto que la compra de Talecris se produjo en junio de 2011. Se incluyen, a efectos comparativos, 7 meses de consolidación en 2011.*

*3 Excluye los costes asociados a la compra de Talecris y otros no recurrentes.*

## **Evolución por áreas de negocio: análisis de las divisiones**

- **División Bioscience: 88,7% de los ingresos de Grifols y ventas por encima de 2.325 millones de euros**

- **El 95% de los ingresos en los mercados internacionales**

Destaca el crecimiento en Estados Unidos, donde los equipos comerciales han implementado diversas medidas de acercamiento a determinados colectivos para conocer y ofrecer una mejor respuesta a sus necesidades. También el incremento de las ventas en países como China, en el que se mantienen a buen ritmo las de albúmina.

- **Nuevos productos y ampliaciones terapéuticas contribuyen al aumento del volumen de ventas de las principales proteínas plasmáticas**

El aumento en volumen de las ventas de las principales proteínas ha sido el principal motor de la división. Es relevante el fortalecimiento del factor VIII Alphanate® tras la desinversión de Koate® en Estados Unidos para cumplir con los acuerdos de la FTC. También ha contribuido la introducción de nuevos productos en algunos mercados, como el inicio de la comercialización en España de Prolastina® (alfa1-antitripsina), proteína que además ha sido designada medicamento huérfano para el tratamiento de la fibrosis quística por la FDA.

- **5,8 millones de litros de plasma procedentes de los 150 centros de EE.UU**

En 2012 Grifols obtuvo 5,8 millones de litros de plasma de sus centros de donación de plasma. Además, adquirió tres nuevos centros a la biofarmacéutica canadiense Cangene Corporation por lo que, a cierre del ejercicio, Grifols dispone de 150 centros en Estados Unidos. Además, se ha puesto en funcionamiento el segundo laboratorio de análisis de muestras en San Marcos, que se suma al que la compañía tiene en Austin.

- **División Diagnostic: 5,1% de los ingresos y ventas por encima de 134 millones de euros**

- **Las tarjetas para la determinación del grupo sanguíneo son el principal motor de crecimiento**

Aproximadamente el 80% de los ingresos se han producido fuera de España impulsados, principalmente, por las ventas de tarjetas DG Gel® para la determinación del grupo sanguíneo. El número de unidades vendidas ha aumentado en todos los mercados en los que Grifols tiene presencia. En cuanto a instrumentación, destacan las ventas del analizador Erytra® y del analizador de hemostasia Q®, cuya expansión continua en nuevos mercados como Brasil y Turquía.

- **La división se prepara para optimizar el potencial de crecimiento de la tecnología de gel**

En 2012 se produjo de forma exitosa la inspección de la FDA a las instalaciones, procedimientos y sistemas de calidad de los reactivos en gel de la planta de Parets del Vallès, paso previo a la consecución de la autorización para comercializar el sistema DG Gel® en Estados Unidos. Además, las autoridades canadienses han dado ya su aprobación.

*1 Datos proforma no auditados hasta mayo de 2011 que se facilitan a título orientativo, ya que la compra de Talecris se produjo en junio de 2011.*

*2 Datos reportados: no incluyen las ventas de Talecris de enero a mayo de 2011, puesto que la compra de Talecris se produjo en junio de 2011. Se incluyen, a efectos comparativos, 7 meses de consolidación en 2011.*

*3 Excluye los costes asociados a la compra de Talecris y otros no recurrentes.*

Para garantizar la producción de reactivos y hacer frente a la fuerte demanda del mercado ha finalizado la instalación de una nueva línea de dosificación de tarjetas de gel en la planta de Parets del Vallès.

- **Continúa la internacionalización de la división mediante acuerdos como el suscrito con el Banco de Sangre de Shangai**

El Banco de Sangre de Shangai, una de las instituciones más relevantes en el área de transfusión sanguínea del gigante asiático, dispondrá de la última tecnología comercializada por Grifols para comprobar la compatibilidad sanguínea: el test genético BLOODchip®. El Banco de Sangre de Shangai presta servicio a más de 20 millones de personas cada año y recibe más de 300.000 donaciones anuales.

- **División Hospital: 3,7% de los ingresos y ventas en torno a 100 millones de euros**

- **Ventas afectadas por el recorte del gasto sanitario en España**

Esta división concentra la mayor parte de las ventas en el mercado español, por lo que algunos de los productos se han visto afectados por las diversas medidas de austeridad en materia sanitaria. Sin embargo, el grupo está llevando a cabo un proceso de reorganización de la estructura comercial en España. La redefinición organizativa se orienta hacia un modelo comercial más especializado y transversal, tanto geográfica como funcionalmente, que permita afrontar los retos que plantea el nuevo panorama de la sanidad española.

- **Acuerdos comerciales y de distribución para promover la internacionalización de la división**

Es relevante el inicio de la distribución en España del probiótico de la compañía Actial Farmacéutica VSL#3®, un complemento alimenticio que contribuye a mantener el equilibrio de la flora bacteriana intestinal y potencia el sistema inmunitario. También, el acuerdo de distribución suscrito en 2011 con la compañía CareFusion, que ha permitido que ésta inicie la comercialización del sistema diseñado y fabricado por Grifols, BlisPack®, en diversos países de Latinoamérica, Oriente Medio y Asia.

- **Aumenta la actividad de fabricación de fármacos para otras compañías**

La estrategia de fabricación de fármacos prediluidos para terceros está contribuyendo a la diversificación geográfica de la división y a maximizar la utilización de las instalaciones productivas de Parets del Vallès. El servicio se articula a través de Grifols Partnership y entre los acuerdos de 2012 destacan el alcanzado en Estados Unidos con Mylan Institutional y el suscrito con Eurospital. Del área de Fluidoterapia de fabricación a terceros, destaca la aprobación de dos formulaciones para el tratamiento de la osteoporosis para el mercado europeo, el americano y Australia, cuya comercialización se iniciará en 2013.

- **La FDA inspecciona las instalaciones de Barcelona en 2012**

Las instalaciones fabriles de Parets del Vallés fueron inspeccionadas con éxito en 2012 por la FDA, uno de los requisitos para llevar adelante el plan de internacionalización de la división, que prevé la aprobación de la planta de Barcelona y posteriormente la de Murcia por parte de las autoridades de Estados Unidos.

*1 Datos proforma no auditados hasta mayo de 2011 que se facilitan a título orientativo, ya que la compra de Talecris se produjo en junio de 2011.*

*2 Datos reportados: no incluyen las ventas de Talecris de enero a mayo de 2011, puesto que la compra de Talecris se produjo en junio de 2011. Se incluyen, a efectos comparativos, 7 meses de consolidación en 2011.*

*3 Excluye los costes asociados a la compra de Talecris y otros no recurrentes.*

## **Gestión medioambiental**

En materia de medioambiente, los resultados obtenidos en 2012 constatan la eficacia e importancia de las medidas adoptadas en relación a eficiencia energética y reducción de emisiones, que se enmarcan como principales líneas de actuación en el Plan Corporativo de actuaciones estratégicas en energía 2010 – 2012.

Destaca la buena marcha del proceso de implementación a nivel global de la herramienta SAP SuPM (*Sustainability Performace Management*), que permitirá sistematizar el seguimiento de todos los indicadores ambientales y obtener una mejor información como base para el establecimiento de nuevos objetivos de mejora.

El aumento en la producción de derivados del plasma, principal área de negocio del grupo que se integra en la División Bioscience, no ha supuesto un aumento en aspectos ambientales como la generación de residuos, gracias a la aplicación de la política y objetivos de gestión medioambiental de Grifols.

## **Recursos Humanos**

Asegurar los puestos de trabajo y apostar por el desarrollo de los profesionales que trabajan en Grifols como soporte para el crecimiento de la compañía, han sido dos de los principales ejes de actuación en Recursos Humanos.

La plantilla media acumulada de Grifols se situó en 11.108 profesionales, manteniéndose en un nivel similar al del ejercicio precedente en términos comparables, si bien aumenta un 3,5% en España hasta 2.474 empleados.

También en 2012 Grifols se confirma como compañía referente en la que trabajar y la antigüedad media de la plantilla se sitúa en 6 años. Además, se constata la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres y se alcanza el equilibrio de la plantilla por género: 46% hombres y 54% mujeres, con una edad media de 38 años.

Desde un punto de vista formativo, las horas totales, el número de cursos y el número de participantes han aumentado de forma significativa respecto a 2011, y se han intensificado las actividades de formación técnica, científica y el desarrollo de habilidades de negocio y personales.

A nivel estratégico, las principales actuaciones se han centrado en dar continuidad y consolidar los procesos de trabajo entre todas las áreas de formación que configuran la organización a nivel corporativo e internacional, especialmente en Estados Unidos. También ha sido relevante la actividad desarrollada por las dos academias con las que cuenta el grupo: la Academy of Plasmapheresis Grifols en Estados Unidos y la Academia Grifols en España, que en su primer año completo funcionando ha realizado 254 cursos, ha impartido más de 40.000 horas de formación y ha dado soporte a más de 2.000 participantes.

*1 Datos proforma no auditados hasta mayo de 2011 que se facilitan a título orientativo, ya que la compra de Talecris se produjo en junio de 2011.*

*2 Datos reportados: no incluyen las ventas de Talecris de enero a mayo de 2011, puesto que la compra de Talecris se produjo en junio de 2011. Se incluyen, a efectos comparativos, 7 meses de consolidación en 2011.*

*3 Excluye los costes asociados a la compra de Talecris y otros no recurrentes.*

## Sobre Grifols

Grifols es una compañía global que desde hace más de 70 años contribuye a mejorar la salud y el bienestar de las personas impulsando tratamientos terapéuticos con proteínas plasmáticas, tecnología para el diagnóstico clínico y especialidades farmacéuticas de uso hospitalario.

Actualmente es la tercera compañía del mundo en la producción de medicamentos biológicos derivados del plasma, cuenta con presencia en más de 100 países y es líder mundial en suministro de plasma con 150 centros de donación en Estados Unidos. Grifols está comprometida con la mejora del acceso a sus tratamientos con proteínas plasmáticas mediante la continua innovación y ampliación de sus instalaciones productivas y el estudio de nuevas posibilidades terapéuticas para las proteínas del plasma. La compañía, con sede central en Barcelona, España, emplea a más de 11.000 profesionales.

En 2012 las ventas superaron los 2.620 millones de euros. Las acciones ordinarias de Grifols (Clase A) cotizan en el Mercado Continuo Español y forman parte del Ibex-35 (GRF), mientras que las acciones sin voto (Clase B) también cotizan en el Mercado Continuo (GRF.P) y en el norteamericano NASDAQ (GRFS) mediante ADRs (American Depositary Receipts). Para más información [www.grifols.com](http://www.grifols.com)

### 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.

*1 Datos proforma no auditados hasta mayo de 2011 que se facilitan a título orientativo, ya que la compra de Talecris se produjo en junio de 2011.*

*2 Datos reportados: no incluyen las ventas de Talecris de enero a mayo de 2011, puesto que la compra de Talecris se produjo en junio de 2011. Se incluyen, a efectos comparativos, 7 meses de consolidación en 2011.*

*3 Excluye los costes asociados a la compra de Talecris y otros no recurrentes.*