

Barcelona, 10 de noviembre de 2014

HECHO RELEVANTE

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS FINANCIEROS 3er TRIMESTRE DE 2014: ENCUENTRO CON ANALISTAS E INVERSORES INSTITUCIONALES

Almirall, S.A. (ALM.MC), en cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 82 de la Ley del Mercado de Valores, anuncia que mantendrá un webcast con analistas e inversores institucionales en la que se comentarán los resultados financieros del tercer trimestre de 2014, el lunes 10 de noviembre a las 10.00 hrs.

El evento puede seguirse en directo a través de www.almirall.com y su grabación completa estará disponible durante el día en la misma página web.

Adjuntamos la presentación del evento y la nota de prensa remitida a los medios.

Atentamente,

Pablo Divasson del Fraile

Departamento de Relación con Inversores
inversores@almirall.com



Q3 2014 Financial Results and Business Update

November 10th 2014

Disclaimer

This document has been prepared by Almirall, S.A. (the “Company”) exclusively for use during the presentation. This document includes only summary information and does not intend to be comprehensive. This document may not be disclosed or published nor used by any person or entity or any reason without the prior, express written consent of the Company. Information in this document about the price at which securities issued by the Company have been purchased or sold in the past, or information about the yield on securities issued by the Company cannot be relied upon as a guide to the future performance of the Company’s securities.

Forward looking information, opinions and statements contained herein are based on the Company’s estimates (using assumptions that the Company believes to be reasonable) and on sources believed to be reliable by the Company, but have not been verified by independent experts. The Company does not warrant the completeness, timeliness or accuracy of any such information, opinions and statements, and, accordingly, no reliance should be placed on them in this connection.

Certain statements contained herein that are not historical facts are forward-looking statements. Such forward-looking statements are based on current expectations and projections about future events and are subject to various risks and uncertainties, many of which are difficult to predict and are beyond the control of the Company. Therefore, actual results may differ materially from those discussed in, or implied by, such forward-looking statements. Except to the extent required by the applicable law, the Company expressly disclaims any obligation to revise or update any forward-looking statements, the expectations of the Company, the conditions or circumstances on which the forward-looking statements are based, or any other information or data included herein.

This document does not constitute an offer or invitation to acquire or subscribe for securities, in accordance with the provisions of the Spanish Law 24/1998, of 28 July, on the Securities Market and its regulations. Furthermore, this document does not constitute a purchase, sale or swap offer, nor a request for a purchase, sale or swap offer for securities, or a request for any vote or approval in any other jurisdiction.

Year-To-Date Highlights

Eduardo Sanchiz
CEO

Continued Strong Performance in Q3

STRONG FINANCIAL PERFORMANCE

- Performance in line to achieve yearly guidance
- Sustained acceleration of Net Sales (+24.1% Q314 vs Q313) and EBITDA growth (+160.6% Q314 vs Q313)
- Continued progression of Gross Margin improvement at (71.6% Q314 vs 65.7% Q313)

EXECUTION ON GROWTH PLATFORMS

- Platforms of growth sales +74.9% YTD representing 47.5% of total net sales
- Sustained market share gains of Eklira® in all key geographies
- Successful launch of Acticlate® by Aqua

BALANCING INVESTMENTS AND OPPORTUNITIES

- R&D expenses 12.6% of sales Q3 2014 vs 19.7% in Q3 2013
- Positive CHMP voting on EU Combo received in Q3
- Deal with AZ completed

Performance YTD

- Continued growth in Total Revenue (+7.0% YTD)
- Sustained acceleration of net sales (+19.6% YTD)
- Significant increase in Gross Margin 70.3% YTD 2014 vs 65.9% 2013 driven by uptake of new products and improved sales mix
- Solid improvements in EBITDA (+80.4% YTD), EBIT (+467% YTD) and Net Income
- Equity represents 52% of Total Assets
- Net Debt Ratio: x2.3 Proforma Ebitda 2013
- Secondary market for our bonds is operating at 5% premium

Q3 Financial Highlights

Daniel Martinez
CFO

Income Statement

€ Million	YTD Sep 2014	YTD Sep 2013	% var
Total Revenues	654.1	611.4	7.0%
Net Sales	611.5	511.3	19.6%
Other Income	42.6	100.1	(57.5%)
Cost of Goods	(181.7)	(174.4)	4.2%
Gross Profit	429.8	336.9	27.6%
% of sales	70.3%	65.9%	
R&D	(80.1)	(90.7)	(11.7%)
% of sales	(13.1%)	(17.7%)	
SG&A	(349.1)	(337.4)	3.5%
% of sales	(57.1%)	(66.0%)	
Other Op. Exp	(0.1)	(1.3)	(92.3%)
EBIT	43.1	7.6	n.m.
% of sales	7.0%	1.5%	
Depreciation	63.9	51.7	23.6%
% of sales	10.4%	10.1%	
EBITDA	107.0	59.3	80.4%
% of sales	17.5%	11.6%	
Sale of noncurrent assets / Other	(1.7)	(6.5)	(73.8%)
Net financial income / (expenses)	(5.2)	(3.6)	44.4%
Profit before tax	36.2	(2.5)	n.m.
Corporate income tax	6.7	24.3	(72.4%)
Net income	42.9	21.8	96.8%
Normalized Net Income	43.9	21.8	101.4%
Earnings per share (€) (1)	0.25 €	0.13 €	
Normalized Earnings per share (€)(1)	0.25 €	0.13 €	

(1) Number of shares at the end of the period

- A. Continued growth of net sales driven by Respiratory + Dermatology franchises (new launches)
- B. Lower R&D contribution from partners
- C. Sustained strong improvement vs 2013 driven by growth of proprietary products
- D. Significant reduction in % of sales vs 2013
- E. Significant increase vs 2013

Balance Sheet

€ Million	September 2014	% of BS	December 2013
Goodwill	335.5	18.6%	336.2
Intangible assets	512.9	28.4%	595.1
Property, plant and equipment	128.3	7.1%	161.3
Financial assets	26.4	1.5%	23.3
Other non current assets	340.3	18.8%	322.1
Total Non Current Assets	1,343.4	74.4%	1,438.0
Inventories	93.3	5.2%	97.7
Accounts receivable	130.6	7.2%	99.5
Cash & cash equivalents	82.5	4.6%	89.2
Other current assets	25.6	1.4%	48.3
Total Current Assets	332.0	18.4%	334.7
Assets held for sale	130.2	7.2%	0.0
Total Assets	1,805.6		1,772.7
Shareholders Equity	941.2	52.1%	888.3
Financial debt	315.7	17.5%	281.4
Non current liabilities	229.2	12.7%	232.4
Current liabilities	308.9	17.1%	370.6
Liabilities held for sale	10.6	0.6%	0.0
Total Equity and Liabilities	1,805.6		1,772.7

A. Includes Assets that will be transferred to AZ

B. Equity represents 52% of Total Assets

C. Senior notes issuance less deferred expenses

D. Includes Liabilities that will be transferred to AZ

September YTD vs guidance

P&L Item	Guidance	Sep. YTD vs guidance
Net Sales*	Mid to High Teen % Growth*	19.6% ✓
Total Revenue**	Mid to High Single digit Growth	7.0% ✓
R&D	c 14% of Net sales	13.1% ✓
SG&A	Similar levels to 2013	57.1% ✓
Normalised Net Income*	Significant growth vs 2013	101.4% ✓

* In constant exchange rates

** Net sales + other income

Dermatology Business

Alfonso Ugarte
Senior Director Dermatology Business Unit

Derma Q3 Highlights

- Continued strong growth in Q3, **+83.4%** yoy
- Key products growth: Decoderm® **+14.6%** Solaraze® **+16.9%** yoy
- Oral Acne Franchise (Monodox® / Acticlate®)
 - Anti-infection, including adjunctive therapy in severe acne
 - Acticlate® launched in the US in August
 - Top 15 Product already with **43.1** million euros in net sales
- Cordran® Ointment (flurandrenolide)
 - Anti-inflammatory, anti-itch
 - Launched in the US at the end of June to complement the lotion and cream formats
 - Cordran® Franchise Top 15 Product already with **17.1** million euros in net sales

Oral Acne Franchise

Introducing **ACTICLATE™** Tablets

150 mg and 75 mg film-coated tablets

- Small enough for patients to take¹
- Easy enough for patients to break
- Flexibility to easily adjust to the desired dose²
- Functional score delivers a clean break for reliable and accurate dosing²
- No generic equivalent



150 mg



100 mg



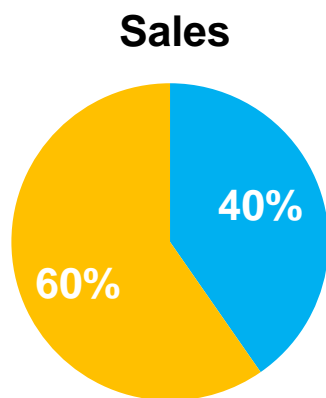
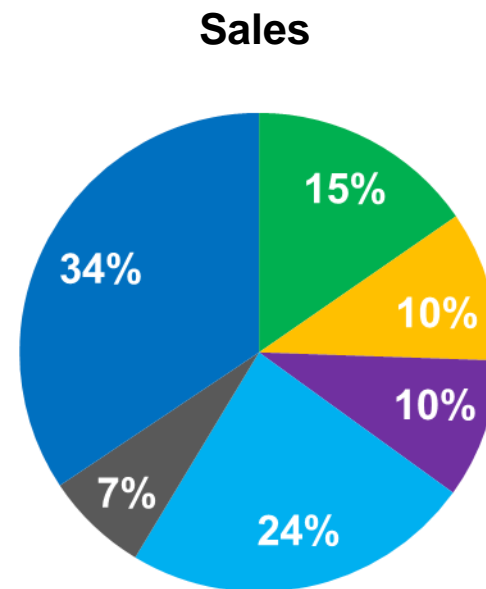
50 mg



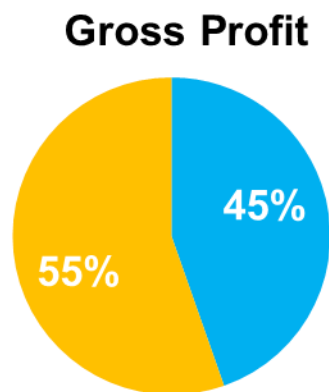
75 mg

Year-To-Date Sales Performance

	€ million	Net Sales
Aqua		73.3
Oral Acne Franchise (Monodox / Acticlate)		43.1
Cordran		17.1
Other Aqua		13.1
Derma Almirall		108.7
Solaraze		28.0
Decoderm Franchise		18.5
Balneum Franchise		12.7
Other Almirall		49.5
Total Derma		181.9



■ Aqua ■ Derma Almirall



■ Aqua ■ Derma Almirall

- Solaraze
- Decoderm Franchise
- Cordran
- Oral Acne Franchise
- Balneum Franchise
- Other

Strategic Respiratory transaction with AstraZeneca

Eduardo Sanchiz
CEO

Transaction details

- Upfront payment of \$875 million. Up to \$1.22 billion in development, launch and sales related milestones. This figure does not include future royalties
- For acclidinium, AZ takes on development and commercial obligations including the combination with formoterol. Almirall will continue to manufacture the product for at least 7 years
- AZ assumes obligations towards the development and commercialization of the LABA and MABA alone or in combination. Development to be done under a “pooling of assets” concept. There are development, launch and sales related milestones plus royalties
- 3 Discovery projects in collaboration
- Transfer of 719 employees and 760 positions affected in total globally

Financial Highlights of the Strategic transaction

Daniel Martinez
CFO

Savings 2015 and beyond

Positions Transferred	719
Positions Cancelled	760

- Expected personnel savings approx. 60 MM € and similar amount for OPEX
- 719 employees of Almirall pass to AstraZeneca. Total number of positions eliminated in Almirall though this transaction is 760

Expected FY 2014 on going business post deal

P&L Item	Prior Guidance	Expected FY 2014 on going business post deal
Net Sales*	Mid to High Teen % Growth*	Low Teen % growth
Total Revenue**	Mid to High Single digit Growth	Low single digit growth
R&D	c 14% of Net sales	12 - 13% of sales
SG&A	Similar levels to 2013	55 - 56% of sales
Normalized Net Income*	Significant growth vs 2013	Significant growth vs 2013

* In constant exchange rates

** Net sales + other income

Key Takeaways

Eduardo Sanchiz
CEO

Summary

- YTD P&L in line with yearly guidance.
- Acceleration of sales and EBITDA growth driven by proprietary products
- The global respiratory transaction collaboration provides us with the resources and the opportunity to move towards a Specialty Pharma model
- We will become a top global dermatology player with a strong interest in other specialist-driven therapeutic areas
- Primary use of cash will be to acquire growth assets to further support the long-term outlook of the company and to continue investing in R&D

Appendixes

Financial Appendixes

Q3 2014 vs Q3 2013

€ Million	2014 Q3	2013 Q3	% 3Q'14 vs 3Q'13
Total Revenue	220.7	201.0	9.8%
Net Sales	207.8	167.5	24.1%
Other Income	12.9	33.5	(61.5%)
Cost of Goods	(59.1)	(57.5)	2.8%
Gross Profit	148.7	110.0	35.2%
<i>% of sales</i>	71.6%	65.7%	
R&D	(26.1)	(33.0)	(20.9%)
<i>% of sales</i>	(12.6%)	(19.7%)	
SG&A	(111.0)	(109.0)	1.8%
<i>% of sales</i>	(53.4%)	(65.1%)	
Other Op. Exp	(0.5)	(1.6)	(68.8%)
<i>% of sales</i>	(0.2%)	(1.0%)	
EBIT	24.0	(0.1)	n.a.
<i>% of sales</i>	11.5%	(0.1%)	
Depreciation	21.6	17.6	22.7%
<i>% of sales</i>	10.4%	10.5%	
EBITDA	45.6	17.5	160.6%
<i>% of sales</i>	21.9%	10.4%	
Sale of noncurrent assets / Other	(1.6)	(5.1)	(68.6%)
Net financial income / (expenses)	4.6	(1.5)	n.a.
Profit before tax	27.0	(6.7)	n.a.
Tax	(3.2)	10.9	(129.4%)
Net income	23.8	4.2	n.a.
Normalized Net Income	24.8	4.2	n.a.

Zoom in – Other Income

€ million	YTD Sep 2014	YTD Sep 2013	% var
Co-development agreements	7.8	56.2	(86.2%)
Co-promotion agreements	4.2	16.4	(74.7%)
Product promotion collaboration	3.5	3.8	(6.8%)
Other	27.1	23.7	14.2%
Total Other Income	42.6	100.1	(57.5%)

Cash Flow

€ Million	Sep 2014 YTD	Sep 2013 YTD
Profit Before Tax	36.2	(2.5)
Depreciation and amortisation	63.9	51.7
Change in working capital	(42.3)	(2.0)
Restructuring payments	(20.0)	0.0
Other adjustments	0.2	2.0
Cash Flow from Operating Activities (I)	38.0	49.2
Financial Income	0.2	0.3
Investments	(45.6)	(48.0)
Divestments	2.4	0.0
Payments of capex suppliers	(13.8)	0.0
Changes in scope of consolidation	(9.0)	0.0
Cash Flow from Investing Activities (II)	(65.8)	(47.7)
Finance Expense	(16.3)	(3.3)
Debt increase/ (decrease)	37.8	0.0
Other cash flows	(0.5)	(0.9)
Cash Flow from Financing Activities	21.0	(5.1)
Cash Flow generated during the period	(6.8)	(3.6)
Free Cash Flow (III) = (I) + (II)	(27.8)	1.5

Sales breakdown by Region and Therapeutic Area

By Region

€ Million	YTD Sep 2014	YTD Sep 2013	% var YTD
Spain	186.8	194.9	(4.2%)
Europe (ex. Spain)	245.0	216.2	13.3%
America*	144.1	65.9	118.6%
Others	35.6	34.3	3.7%
Total Net Sales	611.5	511.3	19.6%

By Main Therapeutic Area

€ Million	YTD Sep 2014	YTD Sep 2013	% Var YTD
Dermatology	181.9	99.2	83.4%
Respiratory	181.9	155.0	17.4%
Gastrointestinal and Metabolism	96.0	103.7	(7.4%)
CNS	63.1	62.0	1.8%
Osteomuscular	35.5	31.8	11.9%
Cardiovascular	28.1	32.9	(14.8%)
Urological	12.8	12.7	0.8%
Other therapeutic specialties	12.2	14.1	(14.0%)
Total Net Sales	611.5	511.3	19.6%

* US, Canada, Mexico

Breakdown of the core business

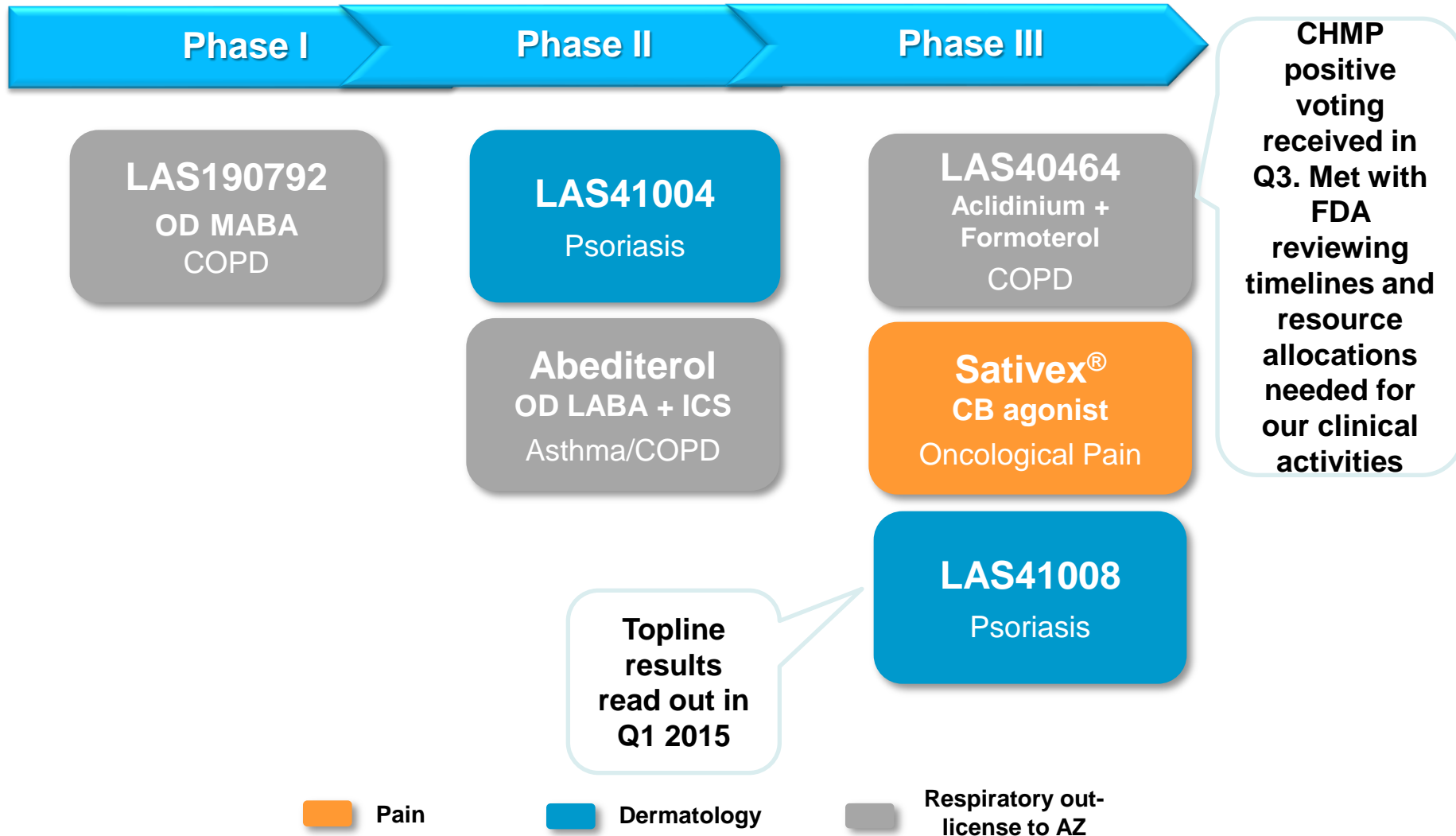
- Proprietary products
- In-licensing products

€ Million		YTD Sep 2014	YTD Sep 2013	% Var YTD
Eklira and other (aclidinium bromide)	●	93.4	60.9	53.4%
Ebastel and other (ebastine)	●	53.6	56.3	(4.8%)
Oral Acne Franchise (Monodox / Acticlate)	●	43.1	0.0	<i>n.m</i>
Almogran and other (almotriptan)	●	38.0	41.5	(8.4%)
Tesavel & Efficib (sitagliptine)	●	34.5	34.4	0.3%
Plusvent (salmeterol & fluticasone)	●	29.2	32.7	(10.7%)
Solaraze (diclofenac sodium)	●	28.0	23.9	17.2%
Airtal and other (aceclofenac)	●	24.8	21.2	17.0%
Decoderm and other (flupredniden)	●	18.5	16.2	14.2%
Cordran (flurandrenolide)	●	17.1		<i>n.m</i>
Almax (almagate)	●	15.5	13.0	19.2%
Parapres (candesartan cilexetile)	●	14.0	15.6	(10.3%)
Balneum (urea oil)	●	12.7	13.3	(4.5%)
Sativex (delta-9-tetrahydrocannabinol)	●	10.9	4.8	127.1%
Cleboril (clebopride)	●	9.6	10.8	(11.1%)
Other	● ●	168.6	166.8	1.1%
Total Net Sales		611.5	511.3	19.6%

Pipeline Appendix

Pipeline

Preclinical projects not included



For further information, please contact:

Pablo Divasson del Fraile

Investor Relations

Tel. +34 93 291 3087

pablo.divasson@almirall.com

Or visit our website: www.almirall.com

Resultados de Almirall de enero a septiembre 2014: En línea con las previsiones

- Sólido crecimiento en ventas e ingresos totales
- Las plataformas de crecimiento representan el 47,5% de las ventas netas después de crecer un 74,9% con respecto al tercer trimestre de 2013
- Se acelera el ritmo de las ventas netas (19,6%) y del EBITDA (80,4%)
- Duaklir[®] (aclidinio/formoterol) recomendado para su aprobación en Europa para tratar la EPOC
- Transacción con AstraZeneca completada con éxito

Barcelona, 10 de noviembre 2014

Destacados financieros (redondeado a millones de €)

	YTD* 2014	YTD* 2013	Variación
Ingresos Totales	654,1	611,4	7,0%
• Ventas netas	611,5	511,3	19,6%
• Otros ingresos	42,6	100,1	(57,5%)
Margen bruto	429,8	336,9	27,6%
• % de ventas	70,3%	65,9%	
EBITDA	107,0	59,3	80,4%
Resultado neto	42,9	21,8	96,8%
Resultado neto normalizado	43,9	21,8	101,4%

Eduardo Sanchiz, consejero delegado, destaca:

“El rendimiento de enero a septiembre ha sido sólido y está en línea con nuestras previsiones para el año, mostrando un importante crecimiento en ventas y un significativo incremento del beneficio, impulsado principalmente por respiratorio y dermatología junto a otras de nuestras plataformas de crecimiento, gastroenterología y dolor.

Vemos una evolución significativa en la estrategia de Almirall gracias a nuestro acuerdo estratégico en respiratorio con AstraZeneca, efectivo a fecha 1 de noviembre. Este acuerdo permitirá maximizar el valor de nuestra franquicia respiratoria y que Almirall sea capaz de obtener una fuente de ingresos en los próximos años vinculada a su rendimiento. Al mismo tiempo, los ingresos de esta operación nos ayudarán a focalizarnos mejor en áreas de especialistas y particularmente en dermatología, donde estamos redoblando esfuerzos para estar entre las compañías líderes a nivel global.”

Barcelona, 10 de noviembre de 2014.- Almirall, la compañía farmacéutica global con sede en Barcelona, ha anunciado sus resultados de enero a septiembre de 2014.

Continúa el crecimiento acelerado - Hitos relevantes

Ingresos Totales: €654,1 MM (+7,0%)

- **Ventas Netas** of €611,5 MM (+19,6%)
- **Otros Ingresos** de €42,6 MM (-57,5%). Esta tendencia a la baja se ha producido en línea con lo esperado y refleja una menor contribución de los gastos en I+D y menores ingresos por hitos de socios comerciales.

Margen Bruto: €429,8 MM (70,3% de las ventas netas) mejorando significativamente con respecto al mismo período de 2013 debido a la mayor proporción de ventas procedentes de productos propios de nuestro *portfolio* y a la consolidación de Aqua Pharmaceuticals.

Los €80,1 MM de gastos en **I+D** se han reducido a un 11,7% frente al mismo período del año pasado, representando el 13,1% de las ventas.

Los gastos de **SG&A** (Gastos Generales y de Administración) alcanzaron los €349,1 MM (+3,5%).

Como consecuencia de la aceleración de las **Ventas Netas**, el **EBIT** y el **EBITDA** aumentaron a €43,1 MM y €107,0 MM (+80,4%), respectivamente.

El **Resultado Neto** y el **Resultado Neto Normalizado** se situó en €42,9 MM y €43,9 MM, un 96,8% y 101,4% más que el acumulado de enero a septiembre de 2013, respectivamente.

El **Patrimonio Neto** ha representado el 52% de los Activos Totales.

El rendimiento de los nueve primeros meses de 2013 ha sido fuerte y consistente con las previsiones anuales.

Plataformas de crecimiento

En el tercer trimestre el crecimiento de Almirall continúa estando impulsado por su fuerte dedicación a las áreas de respiratorio y dermatología, seguido de gastroenterología y dolor.

Eklira[®], creció hasta obtener una cifra de €93,4MM (+53,3%), representando el 15,3% de las Ventas Netas.

Nuestra **franquicia dermatológica** creció un 83,4% hasta alcanzar los €181,9 MM tras la consolidación de Aqua Pharmaceuticals (+6% excluyendo Aqua), y se ha convertido ahora en nuestra primera área terapéutica en términos de ventas.

En dermatología de prescripción, Almirall ya es número 1 en Alemania, número 5 en Europa y está entre las 10 primeras en EE.UU en dermatología de prescripción.

Gastroenterología y Dolor son áreas de interés adicional para Almirall, que están representadas por dos medicamentos primeros en su clase terapéutica: Constella[®] y Sativex[®].

Constella[®], indicado para el tratamiento del síndrome del intestino irritable con estreñimiento, está presente actualmente en 11 países, incluyendo México donde se ha lanzado

recientemente (bajo la marca Linzess[®]); además, Constella[®] ha sido lanzado con éxito en España durante el tercer trimestre.

Sativex[®], indicado para el tratamiento de la espasticidad en la esclerosis múltiple, está disponible a través de Almirall en 11 países europeos. Al final del tercer trimestre de 2014, el crecimiento de **Sativex[®]** ha sido del 127,0%, frente al mismo periodo del año anterior. A principios de 2015 se publicarán los primeros datos del estudio en fase III para una segunda indicación (dolor oncológico) para la que Almirall posee los derechos comerciales en Europa, a excepción de Reino Unido.

En resumen, **nuestras plataformas de crecimiento** (Eklira[®], Constella[®], Sativex[®] y la franquicia de dermatología) aumentaron un 74,9% y ahora representan el 47,5% de las ventas totales (frente al 32,5% en el primer semestre de 2013).

Transacción estratégica con AstraZeneca

Almirall anunció el 3 de noviembre que la transacción para transferir a AstraZeneca los derechos de su franquicia respiratoria, tras haber satisfecho todas las condiciones de cierre. AstraZeneca es ahora propietaria de los derechos de desarrollo y comercialización del negocio respiratorio de Almirall, incluyendo los derechos por ingresos procedentes de alianzas con terceros así como el pipeline en investigación de nuevas terapias. La franquicia incluye Eklira[®] (aclidinium); Duaklir[®], la combinación de aclidinium/formoterol (LAMA/LABA) que ha recibido la opinión positiva del CHMP en la UE y está siendo desarrollado en EE.UU; LAS100977 (abediterol), un beta2-agonista de larga duración de una toma diaria (LABA) en Fase II; una plataforma M3 antagonista beta2-agonista (MABA) en desarrollo pre-clínico (LAS191351, LAS194871) y un Fase I (LAS190792); además de múltiples programas pre-clínicos. Almirall Sofotec, una subsidiaria de Almirall centrada en el desarrollo de avanzados inhaladores, también se transfiere a AstraZeneca.

Esta transacción incluye un pago inicial de \$875 millones, más pagos futuros adicionales que pueden alcanzar \$1.220 millones vinculados a hitos de desarrollo, lanzamiento de nuevos productos y ventas. AstraZeneca ha acordado también varios pagos relacionados con ventas.

Novedades Almirall

Nuestra subsidiaria de Aqua Pharmaceuticals anunció en julio la aprobación, por parte de la FDA (Food and Drug Administration), de ACTICLATE™ (hiclato de doxiciclina USP) comprimidos, 150 mg y 75 mg, dando continuidad, de esta forma, al liderazgo de Aqua en dermatología de prescripción y antibióticos orales para el acné.

En septiembre, el Comité de Medicamentos de Uso Humano (CHMP) de la Agencia Europea de Medicamentos (EMA) emitió una opinión positiva para recomendar la aprobación de Duaklir[®] Genuair[®] (bromuro de aclidinio / fumarato de formoterol) en todos los estados miembro de la UE como tratamiento de mantenimiento broncodilatador para aliviar los síntomas en pacientes adultos con enfermedad pulmonar obstructiva crónica (EPOC).

Aviso Legal

Este documento incluye información resumida y no pretende desglosar el detalle de las magnitudes económicas incluidas en el mismo. Los hechos y cifras contenidas no referidos a datos históricos son "estimaciones de futuro". Estas "estimaciones de futuro" están basadas en información actualmente disponible y en las mejores asunciones e hipótesis que la compañía cree razonables. Estas "estimaciones de futuro" incluyen riesgos e incertidumbres fuera del control de la compañía. En consecuencia, los resultados finales de estas "estimaciones de futuro" pueden diferir de modo significativo de la realidad. De modo expreso, la compañía renuncia a cualquier obligación de revisar o actualizar las "estimaciones de futuro" u objetivos contenidos en este documento para reflejar cualquier cambio en las hipótesis, eventos o circunstancias sobre los cuales están basados, a menos que sea explícitamente requerido por la ley aplicable.

Sobre Almirall

Almirall es una compañía global con sede en Barcelona dedicada a ofrecer medicamentos valiosos a través de su I+D y de acuerdos y alianzas. Nuestra labor cubre toda la cadena de valor del medicamento. Un consolidado crecimiento rentable nos permite destinar nuestro talento y rigor al área de dermatología, con un interés adicional en otras áreas de especialistas. Tenemos un tamaño que nos concede la agilidad y flexibilidad para lograr el propósito de llevar nuestros innovadores productos allí donde sean necesarios.

Almirall, fundada en 1943, cotiza en la bolsa española (ticker: ALM) y es fuente de creación de valor para la sociedad gracias a la visión y el compromiso a largo plazo de sus accionistas de referencia. En 2013, generó unos ingresos totales de 825 millones de euros y, con más de 3.000 empleados, posee una afianzada y progresiva presencia en Europa, además de EEUU, Canadá y México.

Para más información visite www.almirall.com

Medios:**Cohn & Wolfe**

Adriana Ibargüen

adriana.ibarguen@cohnwolfe.com

91 531 42 67 / 690 254 358

Inversores:**Almirall**

Pablo Divasson

Tel.: 00 34 93 291 30 87